

VSF-Kurs Verkauf.en

Ablaufplan

1 Verkaufen I – Kick-off

28.–29.11.2022 in Frankfurt a.M.

Referenten: Gunnar Schmidt, Verkaufstrainer; Stephan Fuchs, VSF
Ort: Frankfurt am Main

| Montag, 28.11.2022, Start 11:30 Uhr
| Dienstag, 29.11.2022, Ende 16:00 Uhr

2 Digitale Vertiefung I

Dezember 2022 – Digitaler Teamraum, 2 h

3 Digitale Vertiefung I

Januar 2023 – Digitaler Teamraum, 2 h

4 Coaching I (vor Ort im Betrieb)

Februar 2023: Termin nach individueller Vereinbarung

Referent: Gunnar Schmidt

Teilnehmerkreis: 2 Verkäufer*innen + Verkaufsteam + Inhaber*in/Geschäftsführer*in

5 Tandem I (Betrieb A <--> B)

Februar / März: Termine nach Vereinbarung

Teilnehmerkreis: Kursteilnehmende aus zwei Betrieben

6 Digitale Vertiefung II

März 2023: Digitaler Teamraum, 2 h

Referenten: Gunnar Schmidt, Verkaufstrainer

7 Verkaufen II – Meilensteintreffen

23.–24.03.2022 in Frankfurt a.M.

Referenten: Gunnar Schmidt, Verkaufstrainer; Stephan Fuchs, VSF

Ort: Frankfurt am Main

- | Montag, 23.03.2023, Start 11:30 Uhr
- | Dienstag, 24.03.2022, Ende 16:00 Uhr

8 Digitale Vertiefung IV

Digitaler Teamraum, 2 h

- | *Referenten:* Gunnar Schmidt, Verkaufstrainer
- | *Teilnehmerkreis:* 12er Gruppe (je 2 Verkäufer*innen aus den 6 teilnehmenden Betrieben)

9 Coaching II (vor Ort im Betrieb)

März / April 2023: Termin nach individueller Vereinbarung

Referent: Gunnar Schmidt

Teilnehmerkreis: 2 Verkäufer*innen / Verkaufsteam / Inhaber*in/Geschäftsführer*in

10 Tandem II (B ↔ A)

April 2023 – Termine nach Vereinbarung

Teilnehmerkreis: Kursteilnehmende aus zwei Betrieben

11 Digitale Vertiefung III

Digitaler Teamraum, 2 h

Referenten: Gunnar Schmidt, Verkaufstrainer

Teilnehmerkreis: 12er Gruppe

12 Verkaufen III – Abschluss

15.–16.05.2023 in Frankfurt a.M.

Referenten: Gunnar Schmidt, Verkaufstrainer; Stephan Fuchs, VSF

Ort: Frankfurt am Main

- | Montag, 15.05.2023, Start 11:30 Uhr
- | Dienstag, 16.05.2023, Ende 16:00 Uhr