



Blende(n)d im Verkauf

Qualifiziertes Know-how im Verkauf ist selten. VBC Verkaufstrainings vermitteln die Kompetenz für die erforderliche Professionalität, Effizienz und Empathie – für blendende Karrieren im Verkauf ...

Angebot & Service:

Firmeninterne &
Offene Seminare
Blended Learning
Bücher/Hörbücher
Transfer in die Praxis
Diagnose-Workshop
Impulsvorträge
Expertentipp

www.vbc.at

Kontakt:

VBC
Academia Ges. für
Erwachsenenbildung
GmbH
Enzersdorferstraße 12a
2340 Mödling bei Wien
T: 02236 908 107 21
F: 02236 908 107 60
E: service@vbc.at

Ansprechpartnerin:
Mag. (FH) Tamara
Weichselberger



Die Nr. 1 im Verkaufstraining

Zeit ist knapp und Geld ist noch teurer geworden. Deshalb verlangen Entscheider von Trainings und Seminaren heute mehr als bloß simple „Schulungen“. Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen müssen nicht nur inhaltlich Top-Niveau haben, sondern messbar zu Leistungssteigerungen führen. Als Nr. 1 im Verkaufstraining setzt VBC neue Standards. Denn der Wissenserwerb erfolgt hier nicht mehr in Form eines reinen Präsenztrainings, sondern durch einen individuell an unterschiedliche Lernerfordernisse anpassbaren Methodenmix. Das sichert während der Ausbildung mehr Anwesenheit im Betrieb bei gleichzeitiger Möglichkeit, selbst aktiv seine Fähigkeiten zu optimieren. Das Ergebnis: Ein deutlich höherer Grad an Effizienz und Nachhaltigkeit.

EINZIGARTIGES LERNEN

VBC Verkaufstrainings unterscheiden sich von „marktüblichen“ Angeboten nicht nur durch ihren innovativen Aufbau und den Einsatz von erfahrenen und erfolgreichen Verkaufspraktikern als TrainerInnen: Bereits in der Planungs- und Vorbereitungsphase wird durch den Verkaufs-Kompetenz-Check das Kompetenzniveau der Teilneh-

merInnen exakt ermittelt. Basierend auf diesen Ergebnissen sowie einem Factfinding in der jeweiligen Verkaufspraxis des Unternehmens erstellen die TrainerInnen Lernmodule, die an die individuellen Bedürfnisse der TeilnehmerInnen perfekt angepasst sind.

SOFORTIGE PRAXISANWENDUNG

Nach dem Prinzip des „Blended Learning“ schaffen Präsenztrainings die Basis für viele weitere Lernimpulse in Form von eLearning, Selbstlern-Einheiten, Coachings und Fachbuchstudium. Diese Methodenkombination schafft nicht nur die Möglichkeit, das Erlernte beliebig oft zu wiederholen, sondern auch gleich in der Praxis anzuwenden und erzielt so eine enorme Lernverstärkung und optimale Verankerung im beruflichen Alltagsverhalten.

MESSBARE WIRKUNG

So wird aus dem allgemein bekannten „Trainings-Lag“, also dem raschen Zurückfallen in alte Muster, der „Trainings-Kick“, eine dauerhafte und in klaren persönlichen wie Betriebsergebnissen messbare Größe – für die eigene Karriere ebenso wie für den Geschäftserfolg des Unternehmens.