BEISPIEL für ein MODULARES KONZEPT

Durchführung Module in Präsenz; Umsetzungscoaching Online

Analyse-Interviews; Entwicklung des Anforderungs- & Kompetenz-Profiles; Konzeptentwicklung

- Auswertung & Abstimmung; finale Konzeptentwicklung

Modul 1: Selbsteinschätzung der TN zum Profil - ICH-Marketing-Strategie - Kauf-Psychologie & Kauf-Prozess

- Workshop, Training & Coaching

begleitende/s Umsetzungs-Beratung- und -Coaching

Modul 2: VALUE SELLUNG - Strategischer Konzept-Verkauf - Operative GP-Entwicklung – Die Möglich-Macher-Strategie

- Schulung, Training & Coaching

Modul 3: Nachhaltigkeit - Vertiefung - Spezielle Themen - CAN-DO-COACHING

- Analyse der Ergebnisse & Erfahrungen; Refresher M1 + M2; Training & Coaching

begleitende/s Umsetzungs-Beratung- und -Coaching