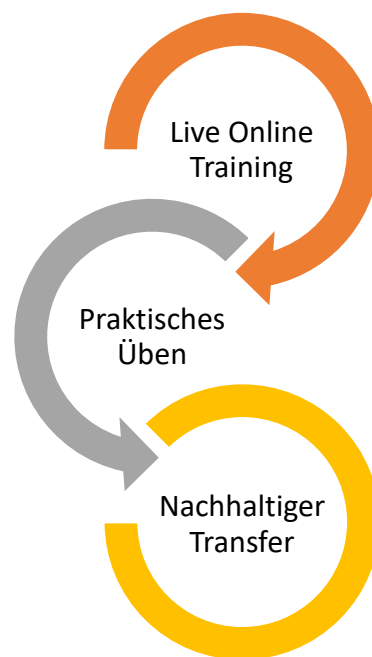


BLENDED LEARNING



Blended Learning: Ausbildung zum Transfer-Coach



Kombinieren Sie das Beste aus beiden Welten. Die Wissensvermittlung in LIVE Online Trainings für Verkaufskompetenz oder die LIVE Online Ausbildung für Quereinsteiger und das praktische Üben auf der Fläche in Micro-Learning Sessions in Ihrem Store auf der Fläche.

Lassen Sie einen Ihrer Mitarbeiter pro Store oder alternativ den Area Manager in einem zweitägigen Seminar zum Transfer-Coach ausbilden.

In dem Präsenzseminar werden ganz praktische und hochwirksame Transferübungen für die Fläche vermittelt, die auf die einzelnen Module der LIVE Online Trainings abgestimmt sind.

Wenn Ihr Mitarbeiter nach 90 Minuten topmotiviert vom LIVE Online Training zurück auf die Fläche kommt, erwartet ihn der Transfer-Coach bereits und übt das gerade Gelernte praktisch in Micro-Learning Sessions im Store und mit Ihrer Ware.

Eingebettet in das von uns entwickelte Konzept des „10-Minuten Transfer Coach“ ergibt sich daraus eine kontinuierliche Entwicklung Ihrer Mitarbeiter und die gelernten Inhalte werden dauerhaft verankert. Für eine höhere Conversionrate und mehr Teile pro Bon.

Optimale Voraussetzungen für einen gelungenen Transfer.

Buchen Sie dieses Präsenz-Training auf
www.sting-consulting.de unter: „BL.08“



Detailinformationen Kursnummer BL.08

Ausbildung zum Transfer Coach



Zielgruppe	Menschen im Verkauf des Textileinzelhandels, die ihre Kollegen bei der Umsetzung des in den Live Online Trainings Gelernten auf der Fläche unterstützen und so den dauerhaften Transfer sichern.
Kategorie	Präsenz-Training für den Verkauf
Ziele	Sie sind in der Lage Micro-Learning-Einheiten durchzuführen. Durch vorbereitete praktische Übungen helfen Sie Ihren Kollegen das in Live Online-Trainings Gelernte auf der Fläche umzusetzen. Die Inhalte der Live Online-Trainings werden langfristig auf der Fläche verankert.
Inhalte	Themenzentrierte Interaktion – oder „Was habe ich davon?“ Gruppendynamik, visualisieren, vorbereiten und durchführen einer Übungssequenz, der 10-Minuten-Transfer-Coach (kontinuierliche Entwicklung), viele praktische Übungen für die Fläche.
Eckdaten	Präsenztraining mit mindestens 6 und maximal 12 Teilnehmer
Ort	Hamburg, Frankfurt am Main, Nürnberg
Dauer	Zwei Tage
Preis	649,75 € plus 19 % MwSt.
Allg. Preisinformationen	Interaktives Präsenztraining mit mind. sechs und max. zwölf Teilnehmern. Das Angebot beinhaltet die Teilnehmerunterlagen, ein Teilnahmezertifikat und die Betreuung nach dem Seminar (für die Zeit von sechs Monaten nach dem Seminar werden aktuelle Fragen der Teilnehmer per E-Mail oder Telefon beantwortet). Darüber hinaus sind die Tagungsgetränke, zwei Kaffeepausen und ein Mittagessen pro Tag inklusive.
Teilnahme-Voraussetzungen	Nachdem Sie die Live Online-Trainingsmodule 1 – 6 erfolgreich abgeschlossen haben, steht Ihnen der Weg offen für die Ausbildung zum „Transfer-Coach“.

Blended Learning

BL.09 Praxistag Conversion Rate



INHALTE DER LIVE-ONLINE TRAININGS OV.01 – OV.03 PRAKTISCH ÜBEN

Die Theorie wurde in den Live Online Trainings OV.01 – OV.03 vermittelt und geübt. Jetzt geht es um die ganz praktische Anwendung des Gelernten auf der Fläche. Mit Elementen aus dem Blended Learning werden die Inhalte der Trainings in Rollenspielen und Gruppenübungen gefestigt und so langfristig verankert.

Optimale Voraussetzungen für einen gelungenen Transfer.

Buchen Sie dieses Präsenz-Training auf www.sting-consulting.de unter: „BL.09“



Detailinformationen, Kursnummer BL.09

Praxistag Conversion Rate



Zielgruppe	Menschen im Verkauf des Textileinzelhandels, die das in den LIVE Online Trainingsmodulen OV.01, OV.02 und OV.03 Gelernte noch einmal praktisch vertiefen möchten
Kategorie	Präsenz-Training für den Verkauf
Ziele	Praktisches Üben der Inhalte aus den Online Modulen OV.01 – 03. eigene Grenzen überwinden, Transfersicherung.
Inhalte	Erfahrungsaustausch, Proaktivität live erleben und anwenden, die vermittelten Inhalte praktisch üben und vertiefen, praktische Anwendung aller Tipps und Tricks in den einzelnen Phasen des Verkaufsgesprächs mit kurzen Sequenz-Rollenspielen, das Jonglieren mehrerer Kunden wird live mit den Kollegen geübt und trainiert.
Eckdaten	Interaktives Präsenztraining mit mind. sechs und max. zwölf Teilnehmern. Das Angebot beinhaltet zwei Kaffeepausen und ein Mittagessen. Die Kosten für Anreise und Übernachtung sind nicht enthalten.
Ort	Hamburg, Frankfurt, Nürnberg
Dauer	Ein Tag (10.00 – 18.00 Uhr)
Preis	331,25 € plus 19 % MwSt.
Allg. Preisinformationen	Interaktives Präsenztraining mit mind. sechs und max. zwölf Teilnehmern. Das Angebot beinhaltet zwei Kaffeepausen und ein Mittagessen. Die Kosten für Anreise und Übernachtung sind nicht enthalten.
Teilnahme-Voraussetzungen	Die Teilnehmer müssen die Live-Online Training zur Steigerung der Conversion Rate, Modul OV.01, OV.02 und OV.03, absolviert haben.

Blended Learning

BL.10 Praxistag Emotionen



DIE THEORIE WURDE IN DEN ONLINE-TRAININGS OV.04 – OV.06 VERMITTELT UND GEÜBT. JETZT GEHT ES UM DIE GANZ PRAKTISCHE ANWENDUNG AUF DER FLÄCHE.

Die Theorie wurde in den Live Online Trainings OV.04 – OV.06 vermittelt und geübt. Jetzt geht es um die ganz praktische Anwendung des Gelernten auf der Fläche. Mit Elementen aus dem Blended Learning werden die Inhalte der Trainings in Rollenspielen und Gruppen-übungen gefestigt und so langfristig verankert.

Optimale Voraussetzungen für einen gelungenen Transfer.

Buchen Sie dieses Präsenz-Training auf www.sting-consulting.de unter: „BL.10“



Detailinformationen Kursnummer BL.10

Praxistag Emotionen



Zielgruppe	Menschen im Verkauf des Textileinzelhandels, die das in den LIVE Online Trainingsmodulen OV.04, OV.05 und OV.06 Gelernte noch einmal praktisch vertiefen möchten
Kategorie	Präsenz-Training für den Verkauf
Ziele	Praktisches Üben der Inhalte aus den LIVE-Online Trainings OV.04-0V.06, eigene Grenzen überwinden, Transfersicherung.
Inhalte	Menschenkenntnis schärfen – Kundentypen identifizieren, der erste Schritt – Kontaktaufnahme praktisch üben, aktives Stylen für unterschiedliche Kundentypen, die Kommunikation in der Warenpräsentation live üben, Einwandbehandlung anhand selbst eingebrachter Beispiele, Grundmuster von Kaufentscheidungen praktisch angewandt.
Eckdaten	Präsenztraining mit mindestens 6 und maximal 12 Teilnehmer
Ort	Hamburg, Frankfurt, Nürnberg
Dauer	Ein Tag (10.00 – 18.00 Uhr)
Preis	331,25 € plus 19 % MwSt.
Allg. Preisinformationen	Interaktives Präsenztraining mit mind. sechs und max. zwölf Teilnehmern. Das Angebot beinhaltet zwei Kaffeepausen und ein Mittagessen. Die Kosten für Anreise und Übernachtung sind nicht enthalten.
Teilnahme-Voraussetzungen	Die Teilnehmer müssen die Live Online-Training zur Steigerung der Conversion Rate, Modul OV.04, OV.05 und OV.06, absolviert haben.



Michael Sting
Sting Consulting GmbH
Liebigstrasse 47
60323 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 153 269 731
Mobil: +49 174 940 4874

E-Mail: michael.sting@sting-consulting.de

Sitz der Gesellschaft ist Frankfurt am Main
Registereintragung beim Amtsgericht Frankfurt, HRB 105103
Steuer ID Nr. DE 226 230 146
Geschäftsführer Michael Sting

Alle Konzepte und Seminarbeschreibungen unterliegen dem Urheberrecht und bleiben Eigentum der Sting Consulting GmbH

