

O B I L E L E B B I
E L E M O B I L E L E B
M I C M B L O B I
L E M M O B I E O B M
B O B B E L B I L

Mobile

AUSZEICHNUNG TRAININGSPREIS AUSZEICHNUNG
TRAINERAKADEMIE COACHING TRAINERAKADEMIE
ERFOLG VERTRIEBSAKADEMIE ERFOLG VERTRIEBSA
FÜHREN VERKAUFEN TRAINIEREN FÜHREN VERKA



Gepr. Fachtrainer/-in BDVT

Gepr. Verkaufs- und
Vertriebstrainer/-in BDVT

IHR ERFOLGREICHER START
IN DIE TRAINERLAUFBAHN

www.mobile-vertriebsakademie.de

Train-the-Trainer

Menschen begeistern, Themen spannend präsentieren, Veränderungen ermöglichen – das sind die Motivatoren für Trainer und Trainerinnen. Ob im fachlichen Umfeld oder spezialisiert auf die komplexe Welt des modernen Vertriebs.



BDVT-geprüft – das Qualitätssiegel in einem intransparenten und unübersichtlichen Marktumfeld. Der Berufsverband der Trainer engagiert sich seit 1964 für Qualität im Training. Mobile ist vom BDVT zur Trainerausbildung nach den Standards des Berufsverbandes lizenziert.

Leistung auf hohem Niveau wird der Mobile GmbH durch die mehrmalige Auszeichnung ihrer Trainingsprojekte mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis bescheinigt.

Setzen auch Sie auf die Fähigkeit des Mobile-Teams, fachlich hochwertige Konzepte für die betriebliche Aufgabenstellung zu entwickeln, Trainingsprozesse zu gestalten und Entwicklungen transparent zu machen.



„Die Lerninhalte sind sehr gut strukturiert, nachvollziehbar und vor allem auch praxisorientiert.“

„Man hat es mit wirklich erfahrenen und kompetenten Trainern zu tun.“

„...aktives Einbinden der Teilnehmer, überzeugende Trainer.“

Gepr. Fachtrainer/-in BDVT

Führungskräfte, Fachspezialisten und Verkaufsförderer kennen das: Im Rahmen ihrer betrieblichen Funktion sind Kunden- und Mitarbeiterschulungen, Einweisungen und interne Trainings durchzuführen. Was fehlt sind Kenntnisse der methodisch-didaktischen Durchführung sowie der zielgruppengerechten Gestaltung von Seminaren und deren Nachbereitung. Dafür gibt es eine Lösung:

die/der Fachtrainer/in – BDVT geprüft.

Die Trainerausbildung ist geeignet für:

- Fach- und Führungskräfte, die ihre Kompetenz erweitern möchten.
- Mitarbeiter mit fachlichen Schwerpunktaufgaben, die ihr Wissen über Produkte, Dienstleistungen oder Entwicklungen an Dritte weitergeben.

Mit der Basisqualifikation aus Methodik und Didaktik ebnen Sie sich den Einstieg in die Trainerlaufbahn.

Gepr. Vertriebstainer/-in BDVT

Aufbauend auf der fundierten methodisch-didaktischen Basis wird die WERTigkeit der Trainings und die persönliche Wirkung des/der Trainer/-in erkundet. So dass es anschließend darum geht, den Erfolg der Kunden durch professionelle Trainings für die differenzierten Zielgruppen im Vertrieb zu maximieren.

Das beginnt bei der Konzeption, der Bedarfsanalyse, der Durchführung und Nachbereitung, sowie der begleitenden Erhebung des Trainingserfolgs.



Die Trainerausbildung ist konzipiert für:

- Führungskräfte in Verkauf und Vertrieb, die ihre Führungsqualifikation erweitern möchten.
- Trainer, die sich fit für unternehmensinterne Trainingsaufgaben oder einen Schritt in die Selbstständigkeit machen wollen.

Mit der Trainerausbildung bei der Mobile Vertriebsakademie erhalten Sie den Feinschliff auf hohem Niveau zum geprüften Verkaufs- und Vertriebstainer BDVT.

Ihre Vorteile

Berufsbegleitend und zeitsparend - durch modernste Lernmethoden und Lernverfahren.

Bedarfsorientiert – Lernen von den Profis – Ihre Trainer sind Spezialisten mit langjähriger Praxiserfahrung und somit Wegbereiter für einen intensiven Dialog zwischen Theorie und Praxis.

Kleine Gruppen – großer Erfolg. Intensiver Austausch und Betreuung durch die Arbeit in Kleingruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

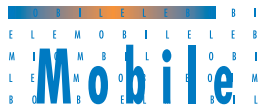
Individuelle Betreuung durch ein professionelles Team und das **Mobile TrainingCenter** mit Chat, Online-Tutoring, Fachforen, sämtlichen Unterlagen und Trainingserfolgskontrolle.

Aufbau von Trainerkompetenz durch ein 2-stufiges Hospitationskonzept beim Verkaufstrainer

- Mobile-Trainer in Aktion erleben
- Mobile-Trainee selbst in Aktion



AUSZEICHNUNG TRAININGSPREIS AUSZEICHNUNG TRAININGSPREIS
TRAINERAKADEMIE COACHING TRAINERAKADEMIE COACHING TRAINER
ERFOLG VERTRIEBSAKADEMIE ERFOLG VERTRIEBSAKADEMIE ERFOLG
BERATUNG COACHING TRAINING BERATUNG COACHING TRAINING



Infos erhalten Sie unter

www.mobile-vertriebsakademie.de/train-the-trainer

Das Mobile-Team steht Ihnen gerne für weitere persönliche Gespräche zur Verfügung.

Mobile GmbH

Einsteinring 24, 85609 Aschheim

Telefon 089 / 90 77 99 00

Telefax 089 / 90 77 99 29

E-Mail info@mobile-vertriebsakademie.de

Internet www.mobile-vertriebsakademie.de

Erfolg durch Kompetenz

Mobile ist seit 2000 erfolgreich für Unternehmen aus Dienstleistung, Handel und Industrie bundesweit tätig. Mobile begleitet Menschen und Organisationen erfolgreich auf dem Weg zu Vertriebsprofis und Führungskräften.