

**Berufs-
begleitend
weiterbilden!**



Beratungskompetenz für Bildungsanbieter

Ein kurzer Überblick

Dieses Seminar stärkt den vertrieblichen Fokus für Bildungsberater. Es ist wichtiger denn je, den Interessenten in seiner aktuellen Situation abzuholen und – ganz nach dem Motto lebenslanges Lernen – ein individuell auf ihn abgestimmtes Angebot zu konzipieren. Dabei sollte man vermeiden, den Interessenten zu überfordern oder ihm das Gefühl zu geben, die Entscheidung aufgezwungen bekommen zu haben. Hier lernen Sie, wie Sie individuellen Vertrieb gestalten und Interessenten bestmöglich binden können. Neben klassischen Kommunikationsansätzen werden auch die Verknüpfungen zu New Work und Lernmethoden als Beratungshilfe hergestellt.

Kursinhalte

- Zielgruppenanalyse für Bildungsangebote
- Von Webinaren und Seminaren zu abschlussorientierten Angeboten
- Was ist bei der Beratung und Erklärung wichtig für Kunden?
- Welche Rolle spielt die Lernform in der Bildungsberatung und für Kunden?
- Umgang mit Einwänden
- Vertrauensaufbau durch individuelle Beratung
- Bildungsberatung als Kompetenzen der Zukunft aufbauen
- Best-Practice-Übungen

Teilnahmevoraussetzungen

Sie benötigen keine speziellen fachlichen Voraussetzungen.

Allen Interessierten stehen wir in einem persönlichen Gespräch zur Abklärung ihrer individuellen Teilnahmevoraussetzungen zur Verfügung.

Kursnummer

BA-3300

Beratung und Anmeldung

Telefon: 04161 5165-89

E-Mail: akademie@ibb.com

Die nächsten Starttermine

21.05.24 - 28.05.24 25.06.24 - 02.07.24

30.07.24 - 06.08.24 27.08.24 - 03.09.24

24.09.24 - 01.10.24 29.10.24 - 05.11.24

Und ein weiterer Starttermin verfügbar

Trainingsdauer

6 Lerneinheiten

Seminarvormittage: 2

Teilnahmegebühr

ab 259,00€



**Berufs-
begleitend
weiterbilden!**



Zielgruppe

Angesprochen sind Berater und Coaches mit Kundenkontakt und/oder alle, die Berührung mit bildungsinteressierten Menschen haben.

Ihre Vorteile

- blended learning-Seminar für eine bequeme berufsbegleitende Teilnahme
- Passgenaue Beratungen für ihre Interessenten
- Stärkung der Kundenbindung
- Sicherer Umgang in Beratungssituationen
- Moderne Vertriebsansätze für ein optimales Kundenerlebnis

Herausgeber:

IBB Institut für Berufliche Bildung AG
Bebelstr. 40
21614 Buxtehude

Telefon: 04161 5165-89
E-Mail: akademie@ibb.com

Vorstand
Katrin Witte (Vorsitz)
Lea Tornow
Sabine Ulrichs

Aufsichtsratsvorsitzende
Sigrid Baumann-Tornow

-  [ibb.weiterbildung](#)
-  [IBB_AG](#)
-  [pages/ibbbusinessakademie](#)
-  [company/ibb-business-akademie](#)

