

WP WORK PACKAGE 5

Transnational Training Provisions of the PaintingSkillsAcademy

PaintingSkillsAcademy – TRAINING	
LERN-/LEHR-/TRAININGSAKTIVITÄT	
Aktivität/ UNIT	Job-based Intensiv-Workshop UNIT 4 Marketing, Kommunikation und Verkauf UNIT 4-2 Kommunikation und Verkauf
Ident-Nummer der Aktivität/UNIT	L6_U4-2
Typ der Aktivität	Zweitägiger Intensiv-Workshop
EQF-Level	6
Feld	Problemlösungsworkshop. „Learning on the Job“ in neuer Form – die perfekte Kombination, bei der die Ausarbeitung des eigenen Projektes (arbeiten an eigenen Projekten) durch neues Wissen professionalisiert und durch eine konzentrierte Arbeitsatmosphäre beschleunigt werden kann. Dieser Workshop ermöglicht es neues Wissen aufzubauen und gleichzeitig die eigene Konzeption weitestgehend zu entwickeln. Dabei steht der Referent/die Referentin mit Praxiserfahrung als Sparringspartner zur Verfügung. Das direkte Referenten-Feedback und eine ungestörte Arbeitsatmosphäre ermöglichen eine konzentrierte Arbeit an Ihrem Projekt.
Zielgruppe	Führungskräfte und Mitarbeiter*innen aus Marketing, Vertrieb und Service (auch branchenübergreifend)
Zugangs- voraussetzungen	Personen mit fortgeschrittenen Fertigkeiten, die ihr Fach beherrschen und Innovationsfähigkeiten erkennen lassen.
Anbieter, Lernort	SBG Dresden mbH
Kontakt Daten des Anbieters	SBG Dresden mbH Ansprechpartner: René Günthel Gutenbergstr. 6, D-01307 Dresden Telefon 0351-4445-611 info@sbgdd.de www.sbg.de
Dozent*in	M. Muster – Expert*in für Kommunikation und Verkauf im (Maler-)Handwerk (Kurzprofil siehe Fragebogen für Dozent*innen)
Termine, Dauer der Aktivität	Datum: 10. und 11.07.2023, Uhrzeiten: täglich 9.30-17.30 Uhr Dauer: 2 Tage Präsenzworkshop + 30 Minuten Telefoncoaching Telefoncoaching: nach Vereinbarung (ca. 4 Wochen nach Ende des Workshops)

LERN-/LEHR-/TRAININGSAKTIVITÄT – Fortsetzung		
Zeitliche Auslastung	Vollzeit	
Preise pro Person (Teilnehmer*in)	1.950,00 € zzgl. 19 % Mehrwertsteuer. Der Preis pro Person beinhaltet die Seminarteilnahme & -unterlagen, Pausengetränke & Mittagessen, Teilnahmebescheinigung.	
Max. Anzahl der Teilnehmer*innen	max. 10 Personen je Workshop	
Fördermöglichkeiten	Nationale Rahmenbedingungen (z. B. Bildungsprämie in Deutschland)	
BESCHREIBUNG DER AKTIVITÄT		
Ident-Nummer der Aktivität/UNIT	L6_U4-2	
Ziele/Kompetenzfeld	Die Teilnehmer*innen erhalten einen vollständigen Überblick über die Verwaltung und Leitung komplexer technischer oder beruflicher Aktivitäten oder Projekte. Sie übernehmen Verantwortung für die Entscheidungsfindung in unvorhersehbaren Arbeits- oder Lernkontexten.	
Trainingsaufgaben	Beschreibung von detaillierten Zielen/Inhalten (Feinziele). Learning outcomes lt. PSA-Qualifizierungsportfolio:	
	Kenntnisse	Sie/er kennt <ul style="list-style-type: none">• die Grundsätze der Werbemittelgestaltung und kann sie aufzeigen.• die Bedeutung und Bestandteile des Corporate Identity.• die Bedeutung und die Grundzüge der CRM (Customer Relationship Management).• die Bedeutung moderner Kommunikation unter Einsatz geeigneter Medien.• die Grundlagen eines Verkaufsgesprächs (Vorbereitung und Durchführung).• die inhaltlichen Elemente und den Aufbau eines Preisgesprächs.• die Merkmale eines Kommunikationskonzeptes.• die Bedeutung von Kundenorientierung, Kundenzufriedenheit, Kundenfaszination und Kundenbindung.
	Fertigkeiten	Sie/er kann <ul style="list-style-type: none">• die Bedeutung der Kundenorientierung erläutern.• Maßnahmen zur Kundengewinnung und Kundenpflege aufzeigen und anwenden.• Medien zielgruppenorientiert einsetzen.• Präsentationsunterlagen gestalten und setzt sie ein.• kundenfreundliche Angebote erstellen.• den Nutzen von Leistungen im Malerhandwerk kundenorientiert darstellen (Basis- und Zusatznutzen).• die Grundlagen des Verkaufsgesprächs (Fachgespräch) anwenden.

BESCHREIBUNG DER AKTIVITÄT – Fortsetzung		
	Fertigkeiten	<ul style="list-style-type: none">• Preisgespräche abschlussorientiert vorbereiten (Sellogramm, Einwandverzeichnis, Nutzenargumentation) und durchführen.• ein Fachgespräch führen, d. h. fachliche Zusammenhänge aufzeigen, die dem Projekt zugrunde liegen, den Ablauf begründen und berufsbezogene technische Probleme sowie deren Lösungen darstellen.
	Verantwortung und Selbständigkeit	<p>Sie/er ist in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">• ein Kommunikationskonzept zu entwickeln und zu bewerten sowie geeignete Maßnahmen zur Verkaufsförderung zu begründen.• ein Fachgespräch mit dem Kunden zu führen und ist in der Lage neue Entwicklungen zu berücksichtigen.
Sonstiges	Methodik <ul style="list-style-type: none">- Impulsreferate- Bearbeitung des eigenen aktuellen Projekts- Aktiver Erfahrungsaustausch- Praxisbeispiele und Expertentipps- Bewährte Vorlagen & Checklisten- Trainer als Sparringspartner- Transferunterstützung durch Telefoncoaching nach ca. 4 Wochen	
	Zum Workshop bitte mitbringen! <ul style="list-style-type: none">- Eigene Vorlagen, eigenes Projekt- Eigenen Laptop, Notebook, o. ä.	
BEWERTUNG DER AKTIVITÄT		
Bewerter*innen	Dozent*in	
Bewertungsgrundlage	Beobachtung und Dokumentation des Arbeitsprozesses (Videos, Fotos u. ä.).	
Bewertungskriterien	Teamfähigkeit und Durchsetzungsvermögen.	
PSA-Zertifikat	Bestätigung der Teilnahme an der Aktivität.	
EMPFEHLUNGEN – falls gewünscht		
Hinweise zur persönlichen Laufbahnplanung	Individuelle Empfehlungen.	

VERBINDLICHE ANMELDUNG

☐ zum **Job-based Intensiv-Workshop am ...** (gewünschtes Datum eintragen)

Angaben zu teilnehmenden Personen

(1)	Name, Vorname	<input type="text"/>
	Anschrift	<input type="text"/>
	Telefon	<input type="text"/>
	E-Mail	<input type="text"/>
	Branche	<input type="text"/>
(2)	Name, Vorname	<input type="text"/>
	Anschrift	<input type="text"/>
	Telefon	<input type="text"/>
	E-Mail	<input type="text"/>
	Branche	<input type="text"/>

Hotel und Frühstück – falls gewünscht (Preise auf Anfrage!)

**Buchen Sie Ihre
Übernachtung in
Dresden gleich mit!**

Übernachtung und Frühstück (Bitte Zutreffendes ankreuzen!)

- ☐ Einzelzimmer – pro Person/Nacht €
- ☐ Doppelzimmer – pro Person/Nacht €
- ☐ Frühstück – pro Person/Tag €

E-Mail-Adresse für den Rechnungsversand:

Mit der Anmeldung akzeptiere/n ich/wir die Teilnahme- und Geschäftsbedingungen der SBG Dresden mbH.

Ort, Datum

Unterschrift



This publication is licensed under
a Creative Commons License:
Attribution - Share-Alike.

The European Commission support for the production of this publication
does not constitute an endorsement of the contents which reflects the
views only of the authors, and the Commission cannot be held responsi-
ble for any use which may be made of the information contained therein.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

