

TERMINPLAN
ESS – effizient Stärken stärken
Vertriebscoaching 2016

Datum	Termin	Uhrzeit / Dauer /Gruppen- oder Einzeltermin
04.02., Do.	Informations- und Auftaktveranstaltung	15.30 Uhr / ca. 3 Std. /Gruppe plus GF
11., 12., 15. ODER 16.02.	Persönliches Interview (Termin kann ausgewählt werden)	Nach Absprache / ca. 4 Std. / Einzel
05.03., Sa.	Workshop Präsentationstechnik	8.30 Uhr/ ganztägig / Gruppe
10.03, Do.	Workshop Telefontraining	8.30 Uhr/ ganztägig / Gruppe
16.03., Mi.	Workshop SINUS Modell	8.30 Uhr/ ganztägig / Gruppe
17.03., Do.	Workshop SINUS Modell	8.30 Uhr/ ganztägig / Gruppe plus Alumni
22.03., Di.	1. persönliche Sprechstunde	Nach Absprache/ ca. 1 Std. / Einzel
31.03., Do.	1. Online Coaching	Nach Absprache/ individuell/ Einzel
07.04., Do.	1. TelefonCoaching	Nach Absprache/ ca. 1 Std. / Einzel
14.04., Do.	Strategieworkshop	8.30 Uhr / ganztägig/ Einzel plus GF
21.04., Do.	1. Erfahrungsaustausch	17.30 Uhr / ca. 3 Std. / Gruppe
28.04., Do.	2. persönliche Sprechstunde	Nach Absprache/ ca. 1 Std. / Einzel plus GF
03.05., Di.	2. Online Coaching	Nach Absprache/ individuell/ Einzel
12.05., Do.	2. Telefon-Coaching	Nach Absprache/ ca. 1 Std. / Einzel
19.05., Do.	Kollegiales Coaching	8.30 Uhr / ganztägig / Gruppe
24.05., Di.	Refresher I	8.30 Uhr / ganztägig / Gruppe
02.06., Do.	3. persönliche Sprechstunde	Nach Absprache/ ca. 1 Std. / Einzel

09.06., Do.	2. Erfahrungsaustausch	17.30 Uhr / ca. 3 Std. / Gruppe
16.06., Do.	Refresher II	8.30 Uhr / ganztägig / Gruppe
23.06., Do.	4. persönliche Sprechstunde	Nach Absprache/ ca. 1 Std. / Einzel
30.06., Do.	Abschlussveranstaltung	17.30 Uhr / Ende offen.../Gruppe
27.10., Do.	Alumnitreffen, Netzwerkerweiterung	17.30 Uhr / ca. 3 Std. / Gruppe plus Alumninetzwerk