Ablaufplan

Uhrzeit	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
08:00		Welcome Day I	Dignity Workshop - 1h	Arbeitsregeln aus dem HO heraus 1:30h	Teilnahme Teammeeting	Teilnahme Teammeeting	Teilnahme Teammeeting	Karfreitag	Ostermontag	Kundencenter 0:30h	Vorstellung Qualitätssicherung 1:30h	Teilnahme Teammeeting	Start der Telefonie
08:30					GLF Tag 1	One Sales Aufbauschulung - 4h	GLF Tag 2			One Sales Expertschulung - 4:30h		Customer Success Part II - 2h	
09:00			Brandschutzeinweisung 0:15h										
09:30			Finance - 0:20h	Direct Search 1:00h									
10:00	Technische Einrichtung		IT Unterweisung 0:30h										
10:30			SMARP Vorstellung -0:15h	kurze Pause							GLF Recap 2:30h	One Sales Recap 2:30h	
11:00			Kick Off - Erfolgsfaktoren - 2:15h	Kick Off Workshop Wettbewerb									
11:30													
12:00													
12:30						Pause							
13:00			Pause	Pause						Pause	Pause	Pause	
13:30													
14:00			StepStone Produkte 2h	One Sales Basis - 3:30h		Customer Success Part I - 2h				GLF Tag 3 Abschluss - 3h	Company Hub 0:45h	Marketing 1:00h	
14:30													
15:00											Bestellprozess E-Com 0:30h	Stepmove 0:30h	
15:30						Slot Präsentation Workshop Wettbewerb					Eigenstudium	Test Block für die erste Telefonie	
16:00			Ausklang mit TL mit allen Kandidaten										
16:30													
17:00													
17:30													
18:00													