



Fachkaufmann für Vertrieb / IHK

Berufsbegleitende Aufstiegsfortbildung



Die Idee



Wie im Sport – so auch im Wirtschaftsleben – nur wer perfekt vorbereitet ist, hat Erfolg!

Aus der Praxis – für die Praxis.

Sehr viele Mitarbeiter/Innen aus dem Bereich des Vertriebes interessieren sich für eine Karriere als Vertriebsleiter, Trainer, Berater oder Coach.

Dazu reicht es jedoch heute nicht mehr aus, einen Wochenendlehrgang zu belegen. Wichtige Schlüsselqualifikationen werden an Universitäten, Hochschulen und Berufsschulen nicht oder nur ungenügend gelehrt:

Die Zeiten haben sich verändert und das Führen, Leiten, Trainieren und Coachen der Mitarbeiter wird zunehmend als Prozessbegleitung verstanden. Auch dem psychologischen Anteil kommt dabei immer mehr Bedeutung zu.

Wir kombinieren für Sie in dieser Ausbildung wichtiges strategisches Vertriebs-Knowhow mit verkaufs- und kommunikationspsychologischen Elementen.

In Kleingruppen und Work-Shops bilden wir Sie zu einem gefragten Vertriebsspezialisten aus.

Die direkte Umsetzung ist uns wichtig. Keine graue Theorie sondern Handeln und Tun!



Die Zielgruppe



Selbstständigkeit und Eigenverantwortlichkeit engagierter Mitarbeiter sind wichtige Voraussetzungen für Erfolg!

- Sie sind als **Quereinsteiger** im **Vertrieb** gelandet. Nun möchten Sie sich berufsbegleitend weiterbilden. Ein Abschluss als Fachkaufmann für Vertrieb mit IHK-Zertifikat bietet Ihnen neue Karriere-Perspektiven.
- Seit vielen Jahren sind im **Verkauf** tätig. Um die Karriereleiter empor klettern zu können, benötigen Sie eine fundierte Ausbildung mit IHK-Zertifikat.
- Sie sind als **Verkaufsleiter** tätig und führen ein Team von Mitarbeitern. In der einen oder anderen Situation haben Sie das Gefühl, dass Ihnen ein fundiertes Vertriebsknowhow weiterhelfen bei der Führung Ihrer Mitarbeiter helfen könnte.
- Sie bereiten sich auf eine Karriere als **Verkaufstrainer** vor oder sind es bereits. Ein fundiertes betriebswirtschaftliches Hintergrundwissen hilft Ihnen in vielen Beratungssituationen und gibt Ihnen Sicherheit.
- Als **Geschäftsführer** möchten Sie in Ihrem Unternehmen ein eigenes Verkaufsteam aufbauen. Ein wenig mehr Wissen über Verkaufsstrategie und Sicherheit im Umgang mit den Verkäufern ist Ihnen wichtig.

Kurzum – unsere Ausbildung richtet sich an **alle** Personen, die im **Verkauf** tätig sind und sich in diesem Bereich weiter entwickeln möchten.



Ihr Nutzen



Mit der Macht des Wissens ausgestattet – mit Vollgas auf der ganzen Linie zum Erfolg!

Nehmen Sie mehr mit als ein Zertifikat.

1. Sie können in Ihrer künftigen Karriere Wettbewerbsvorteile durch bessere methodische Kompetenzen nutzen.
2. Sie halten Ihren Karriereweg offen. Als künftiger Vertriebsmanager verfügen sie über Führungskompetenzen für Ihre Mitarbeiter.
3. Als künftiger Manager verfügen sie über hochgradiges Wissen aus dem Bereich des Vertriebsmanagements und der Kommunikationspsychologie. Gerade die Psychologie ist aus diesem Segment nicht mehr wegzudenken. Dadurch sind sie den anderen weit voraus.
4. Durch diese Wechselwirkung werden sie zu einem gefragten Vertriebsspezialisten.
5. In den Abendveranstaltungen der Seminare bekommen Sie individuelle Coachings und eine persönliche Vertiefung Ihrer Wünsche.
6. Sie erhalten Einzelcoaching und Supervision zur Vertiefung Ihrer Kompetenz.

Immer mehr Menschen verstehen ihr Leben als ein Unternehmen, das strategisch geführt werden muss. Zeiten der Investition, etwa in Weiterbildung, stehen Zeiten der Expansion und Ernte gegenüber. Nicht mehr Rohstoffe und Kapital entscheiden über den Unternehmenserfolg, sondern talentierte und gut qualifizierte Mitarbeiter werden zur knappen Ressource.



Förder- möglichkeiten



Immer mehr Unternehmen fördern die private Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter – sowohl über finanzielle Mittel als auch über entsprechende Freistellungen.

Förderung durch den Arbeitgeber

Die Weiterbildung der vorhandenen Mitarbeiter ist eine Investition, die langfristig reiche Früchte trägt – der Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte wird an Schärfe zunehmen.

Sprechen Sie mit Ihrem Arbeitgeber über Ihre individuelle Förderung. Gerne stehe wir Ihnen beratend zur Seite.

Förderung über Meister-BaFög

Die Aufstiegsfortbildung zum Fachkaufmann für Vertrieb kann über Meister-BaFög gefördert werden. Eine Prüfung dieser Fördermöglichkeiten wird individuell über die N-Bank entschieden.

Gerne sind wir Ihnen bei der Prüfung und Beantragung der Fördermittel behilflich.

Rechenbeispiel

Kursgebühr	€ 5.900,00
./. Fördermittel N-Bank	€ 1.799,50
= Restbetrag	€ 4.100,50

Dieser Betrag kann als zinsloses Darlehen finanziert werden.

./. Persönliche Steuerersp.	€ 1.500,00
-----------------------------	------------



Die Akademien

Trainernetzwerk



Wenn alles schläft und einer spricht – dann nennt der Mensch das Unterricht?

Bei der Konzeption unserer Seminare und Trainings legen wir großen Wert auf moderne Lehrmethoden und neueste Erkenntnisse aus der Lernpsychologie. Der Einsatz von modernen Medien und Techniken ist bei uns selbstverständlich.

Alle Seminare und Workshops sind geprägt durch

- Praxisbezug – unsere Trainer weisen viele Jahre Berufserfahrung im Vertrieb vor.
- Spaß am Lernen – Nur wenn Lernen Spaß macht, wird sich der Lern-Erfolg einstellen.
- Anwenden von Lernstoff – wir praktizieren keinen „Frontalunterricht“, die Teilnehmer erleben die Inhalte in unseren Workshops.
- Humor – Lachen ist erlaubt und motiviert.

Unter der Dachmarke DieAkademien fassen wir verschiedene Aus- und Fortbildungsmaßnahmen zusammen

Die Trainer



***First you have to learn the rules –
than you can break them!***

Ausbildungen

Studium Dipl.-Ing. Informatik und Elektrotechnik
MBT Master of Business Training
Psychotherapeut HPG

Berufs- und Branchenerfahrung

Großkundenmanager Deutsche Telekom
Vertriebstrainer Business
Accountmanager Trainer
Führungskräfte Coach
Aufbau DieAkademien Ausbildungsnetzwerk

Meine Arbeitsweise

Es gibt nichts Gutes außer man tut es. Besonders ist es mir wichtig den Mut für Veränderungen aufzubringen. Bei sich selbst und bei anderen. Das mude ich mir und anderen zu.

Zuerst soll man die Regeln und das Wissen lernen. Dann ist es wichtig, dass es in Kompetenz umgewandelt wird. Das bedeutet, dass sie das Wichtigste lernen: Verhaltensflexibilität.

Ich freue mich auf Sie!



Rudolf C. Hanisch

Die Trainer



Nur wer sich verändert, hat Bestand!

Ausbildungen und Zertifikate

Studium Betriebswirtschaftslehre, Diplom-Betriebswirt
Ausbildereignungsprüfung IHK
BDVT geprüfter Trainer und Berater
NLP Business Coach nach DVNLP

Berufs- und Branchenerfahrung

Vertriebsleiter Textileinzelhandel, 90 Filialen
Personalauswahl, Coaching und Training von
Verkaufsmitarbeitern, Expansion

Vertriebs- und Marketingleiter Bauunternehmen

Aufbau einer Vertriebsstruktur, Auswahl und Coaching
von Vertriebsmitarbeitern, Entwickeln von Schulungskonzepten
Marketing- und Vertriebskonzeption exklusiver Baugebiete

Meine Arbeitsweise

Mir ist wichtig, Ihre vorhandenen Stärken zu erkennen und weiter auszubauen.
Meine Seminare sind geprägt von vielen Beispielen und Übungen – so steigern
sich die Lernmotivation und der Lernerfolg.

Es macht mir Spaß, die berufliche Weiterentwicklung meiner Seminarteilnehmer
aktiv zu begleiten. Die Erfahrungen, die ich als Vertriebsmitarbeiter und als
Führungskraft im Vertrieb gesammelt habe, gebe ich an meine
Seminarteilnehmer weiter.



Arne Borrmann

Inhalte der Ausbildung



Die kontinuierliche Fortbildung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter ist eine der wesentlichen Führungsaufgaben.

Wirtschaft und Unternehmen

- ✓ Fähigkeit, betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln
- ✓ Fähigkeit, Statistiken und Kennzahlen zu interpretieren
- ✓ Fähigkeit, vertriebsrelevante Kostenrechnungen zu erstellen
- ✓ Finanzierungs- und Beschaffungsgrundsätze kennen
- ✓ volkswirtschaftliche Grundsätze kennen und verstehen

Methodisches Arbeiten

- ✓ Kundeninformationen professionell beschaffen
- ✓ Kundenaktivitäten effizient planen und durchführen
- ✓ Kunden professionell bewerten und gewichten können
- ✓ Umgang mit der Zeit rationell gestalten können
- ✓ Einsatz neuer Technologien im Verkauf kennen

Die psychologische Kompetenz

- ✓ Wirkung
- ✓ Rollenspiele & Fallstudien
- ✓ Coachen und leiten von Mitarbeitern
- ✓ Kunden-Präsentationstechniken
- ✓ Kunden-Moderationstechniken
- ✓ Rhetorik & Körpersprache im Vertrieb
- ✓ Methoden

Inhalte der Ausbildung



Die kontinuierliche Fortbildung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter ist eine der wesentlichen Führungsaufgaben.

Vertriebsmanagement & Vertriebsorganisation

- ✓ Aufbau und Organisationsformen des Vertriebs
- ✓ Funktionen des Vertriebsmanagements anwenden können
- ✓ Problemlösefähigkeit im Bereich Vertriebslogistik
- ✓ Key-Account-Management
- ✓ Handelsmarketing & POS Management
- ✓ Kundenzufriedenheit und Kundenbindung entwickeln
- ✓ Fähigkeit, Absatzpläne und Forecasts zu erstellen
- ✓ Kenntnisse im Bereich Vertriebscontrolling
- ✓ Fähigkeit, Vertriebssteuerungskonzepte zu entwickeln
- ✓ Mitarbeiterführung im Vertrieb

Recht

- ✓ Grundkenntnisse des Vertrags- und Handelsrechts
- ✓ Kenntnis vertriebsrelevanter Gesetze
- ✓ Grundkenntnisse des Arbeitsrechtes
- ✓ gewerblicher Rechtsschutz
- ✓ Grundlagen des Umweltrechts

Erfolgreiche Positionierung im Markt

- ✓ Bedarfsanalyse
- ✓ Verkauf der eigenen Dienstleistungen
- ✓ Entwicklung von USP
- ✓ Marketing
- ✓ Angebotserstellung
- ✓ Strategische Marketingplanung
- ✓ Kreativitätstechniken & Arbeitsmethodik

Inhalte der Ausbildung



Verhaltensflexibilität – es gibt keinen Führungsstil, der immer und bei jedem funktioniert.

Kundenkontakte effizient gestalten

- ✓ Kenntnisse über das aktuelle Käuferverhalten
- ✓ Fähigkeit Bedürfnisse und Motive situativ zu ermitteln
- ✓ Professionelle Verkaufsgespräche führen können
- ✓ Techniken der Verhandlungsführung beherrschen
- ✓ Regeln der zwischenmenschlichen Kommunikation kennen
- ✓ Fähigkeit Kundenbeziehungen zu entwickeln
- ✓ Präsentationen professionell durchführen können

Psychologie und Soziologie

- ✓ Gruppendynamische Prozesse
- ✓ Persönlichkeit & Teamentwicklung
- ✓ Führung & Zusammenarbeit
- ✓ Persönlichkeitsmodelle
- ✓ Kommunikationsmodelle

Absatzwirtschaft

- ✓ Grundkenntnisse über die Marktforschung
- ✓ Marketinginstrumente im Verkauf anwenden können
- ✓ Marketingpolitik des Unternehmens verstehen können
- ✓ Marketingwissen als Fachwissen des Verkäufers verstehen
- ✓ Marketingtechniken zur konzeptionellen und strategischen Kundenbearbeitung nutzen können.
- ✓ Strategische Marketingplanung
- ✓ Entwicklung von Marktsegmentierungsstrategien
- ✓ Operative Marketingkonzepte entwickeln können



Wie geht es für Sie weiter?

1. Rufen Sie uns an

■ ■ **DieAkademien** ■ ■ ■ ■ **Borrmann**

Leistender Unternehmer :

Arne Borrmann

(05321 – 39 49 639)

(0151 – 15 72 14 03)

2. per Email an **Borrmann@DieAkademien.de**

3. Vereinbarung eines Einzelgesprächs

4. Entscheidung / Anmeldung / Zahlung der Investition

5. Informationsmaterialien über ihren START



Arne Borrmann

Dipl.-Betriebswirt

BDVT geprüfter Trainer und Berater

