

VertriebsspezialistInnen

Sie können in Unternehmen vieler Wirtschaftsbereiche tätig sein. Als Vertriebsspezialist/in arbeiten Sie vor allem in folgenden Tätigkeitsbereichen: Vertrieb, Verkauf, Kundengewinnung, Kundenberatung und Support. Unternehmen aller Branchen haben einen hohen Bedarf an gut ausgebildeten Vertriebsmitarbeitern.

Allein das SIS der Bundesagentur für Arbeit
wies im Januar 2012
über 200 offene Stellen
für VertriebsmitarbeiterInnen im Innen- und Außendienst
sowie für Mitarbeitende im Kundenservice aus.

Hinzukommen viele hundert Angebote von kommerziellen Personalvermittlern!

Für die Weiterbildung Vertriebsspezialist/in haben wir einen Querschnitt der weit reichenden Aufgabenfelder erstellt, um das Unterrichtskonzept markt- und bedarfsorientiert auszurichten und den Kursteilnehmenden einen qualifizierten (Wieder-) Einstieg in den ersten Arbeitsmarkt zu ermöglichen.

Erfahrene Dozenten

Eine fachspezifische Eignung aller Unterrichtsleiter ist selbstverständlich Voraussetzung. Darüber hinaus verfügen alle Dozenten bei ak Training+Beratung GmbH über jahrelange Erfahrung in Praxis und Unterricht. Geschult wird in den eigenen Seminarräumen, wo die besten Voraussetzungen geschaffen sind für eine angenehme und professionelle Lernatmosphäre.

Weiterbildung zum Erfolg

Bei ak Training+Beratung werden Sie über 3 Monate intensiv geschult. Dazu gehören auch 4 Wochen Praktikum unter Echtzeitbedingungen im Unternehmen.

Modulare Buchung möglich

Die Module können auch nur einzeln oder in Auswahl belegt werden. Allerdings sind das Unternehmenspraktikum und die Abschlussprüfung zur Vertriebsspezialistin bzw. zum Vertriebsspezialisten nur zugänglich, wenn alle Module belegt werden.

Termine und Preise

Kursdauer	07. Mai bis 01. August 2012 360 Unterrichtseinheiten
Unterrichtszeiten	Montag bis Freitag 08:30 Uhr bis 16:45 Uhr
Ferien/Feiertage	17.05. 28.05. 07. 06.2012
Praktikum	05. Juli bis 01. August 2012
Abschlussprüfung	03. + 04. Juli 2012
Maßnahmeort	ak TRAINING+BERATUNG GmbH, Mannheim
Kosten	2.336,40 €
Max. Teilnehmerzahl	24 Personen

Nutzen Sie die Möglichkeiten der Förderung: Die Maßnahme ist nach AZWV zertifiziert

Die Bundesagentur für Arbeit sowie die Jobcenter fördern diesen Kurs gem. SGB III und SGB II. Bitte erkundigen Sie sich bei Ihrer zuständigen Arbeitsagentur oder Ihrem Jobcenter nach Ihren persönlichen Förderungsmöglichkeiten. Werden die Voraussetzungen für eine Förderung erfüllt, werden die Lehrgangsgebühren und ggf. weitere Kosten für Sie übernommen.

Selbstverständlich kann der Kurs auch aus Eigenmitteln finanziert werden. Informationen hierzu und zur Höhe der Kursgebühr erhalten Sie gerne von uns.

Anmeldung

Ansprechpartner

Herr Anton Kruljac Tel 0621 124703-0
 Mail a.kruljac@ak-training.com

ak TRAINING + BERATUNG GmbH
E2,1-3 | 68159 Mannheim
Tel 0621 124703-0
E-Mail a.kruljac@ak-training.com
Web www.ak-training.com



VERTRIEBSSPEZIALISTIN

07. Mai bis 01. August 2012

Maßnahmen-Nr. in Bearbeitung



ak

TRAINING+BERATUNG GMBH

Geförderte Weiterbildung
Besonders
geeignet
auch für
50+

- + 3 Monate Weiterbildung in Mannheim
- + davon 1 Monat Praktikum in Ihrer Wohnortumgebung
- + Auswärtige Teilnehmende unterstützen wir bei der Unterkunftssuche
- + AZWV-zertifizierter Bildungsträger
- + Eigene Arbeitsvermittlung (auch nach Ende der Weiterbildung)

Zielgruppen

Mitarbeitende in Marketing und Vertrieb

Call Agent/in | Marketingberater/in | Marketingplaner/in | Marktforscher/in | Mediaassistent/in | Merchandiser/in | Mitarbeitende im Kundenservice | Mitarbeitende im Verkauf (Innendienst, Außendienst) | Mitarbeitende Marketing | Mitarbeitende Technischer Vertrieb | Produktmanager/in | Projektsachbearbeiter/in | Personalconsultant | Sachbearbeiter/in im Vertrieb | Telemarketer/in | Verkaufsförderer/in | Vertriebsconsultant

Kaufmännische und Verwaltende Berufsabschlüsse

Bank- und Versicherungskaufleute | Büro- und Industriekaufleute | Finanzwirte | Groß- und Einzelhandelskaufleute | Rechtsanwaltsfachgehilfen | Steuerfachgehilfen | Verlagskaufleute | Verwaltungsfachangestellte

Logistikberufe

Fachkräfte für Hafenlogistik | Fachkräfte für Lagerlogistik | FachlageristInnen | Schiffskaufleute

Medienberufe

HörfunkreporterInnen | JournalistInnen | KommunikationsdesignerInnen | Öffentlichkeitsarbeitende | RedakteurInnen (Text-)

Technische Berufsabschlüsse

Metall- und Elektroberufe | TechnikerInnen | Alle technischen Berufe mit Meisterbrief

Alle Personen, die kommunikations- und ausdrucksstark und offen sind und Freude am Umgang mit Menschen haben!

Gerne auch andere Fachrichtungen und Berufsgruppen

Tätigkeitsfeld

VertriebsspezialistInnen unterstützen die Vertriebs- bzw. Verkaufsführung eines Unternehmens bei der Planung und Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses. Sie arbeiten Absatzpläne aus und setzen diese mit den entsprechenden Vertriebswegen um.

Bei Ihrer Arbeit stehen Sie in ständigem **Kundenkontakt**. Sie sind sowohl für die Betreuung von Altkunden wie für die Neukundenakquise verantwortlich.

Im **Vertriebsinnendienst** halten Sie den Kontakt zu Kunden, Lieferanten und Ihrem Vertriebsaußendienst und versorgen diese mit den neuesten Produktinformationen. Sie pflegen die Kundendaten und leiten Kundenwünsche und Bestellungen an die entsprechenden Mitarbeitenden weiter oder bearbeiten Bestellungen selbst. Sie behalten den Überblick über laufende Kundenprojekte und koordinieren deren Abwicklung.

Im **Kundenservice** regeln Sie die Auftragsannahme und sorgen für die zügige Erledigung von Bestellungen. Sie behalten den Überblick über bereits gelieferte oder im Lager befindliche Teile. Sie kalkulieren Preise, wenn nötig in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen. Sie schreiben Rechnungen und überwachen deren Zahlung, pflegen Kundenstammdaten und Konditionen und sind auch für Reklamationen zuständig. Sie bereiten Kundenbesuche, Präsentationen und Preisverhandlungen vor und werten Daten für das Controlling effizient aus.

Im **Vertriebsaußendienst** vereinbaren Sie Termine, um die Produkte Ihres Unternehmens beim Kunden vor Ort vorzustellen und zu verkaufen. Hierzu arbeiten Sie eng mit den Abteilungen Werbung und Marketing zusammen. Sie müssen ständig an Ihren Verkaufs- und Beratungstechniken feilen und Ihrer Kreativität freien Lauf lassen, wenn es darum geht, neue Ideen zur Kundenansprache zu entwickeln. Ihre Präsentationen beim Kunden müssen immer perfekt „klappen“ und die Abläufe zwischen Büroarbeitsplatz und Arbeitsplatz Auto dürfen keinerlei Störungen unterliegen.

Diese Weiterbildung eignet sich sowohl zum Neueinstieg für Personen, die noch keine Berufserfahrung im Vertrieb mitbringen als auch für Personen mit vertrieblicher Berufserfahrung, die Ihre Kenntnisse auffrischen und vertiefen wollen!

Ausbildungsmodule

Modul 1: Marketing und Produktmanagement 72 UE
• Marketing Grundlagen und Vertiefung
• Produktmanagement Grundlagen

Modul 2: Projektmanagement 36 UE

Modul 3: E-Business 36 UE

Modul 4: Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst 72 UE
• Verkaufen – Grundlagen
• Beschwerden und Reklamationen – professioneller Umgang
• Erfolgreiches Telefonieren
• Angebote effizient erstellen mit Word, Excel und Acrobat

Modul 5: Mitarbeitende im Kundenservice 36 UE
• Präsentationen erstellen, organisieren und vorbereiten
• Excel zur Auswertung umfangreicher Daten sowie als Controllinginstrument
• Zusätzliche 36 UE bereits in Modul 4 mit behandelt

Modul 6: Mitarbeitende im Vertriebsaußendienst 72 UE
• Arbeitsplatzorganisation von Vertriebsmitarbeitern
• Präsentationstechniken – erfolgreiches Präsentieren von Projekten, Produkten, Ergebnissen
• Kreativität im Umgang mit Kunden
• Vertriebstraining

Modul 7: Bewerbungstraining und Prüfung 36 UE

Modul 8: Unternehmenspraktikum 180 UE

- ▶ Alle Module können einzeln gebucht werden
- ▶ Ein Praktikum ist nur für jene Teilnehmenden möglich, die an allen Modulen teilnehmen
- ▶ Zur Prüfung können nur Personen zugelassen werden, die an allen Modulen teilgenommen haben

I Service für auswärtige TeilnehmerInnen: Unterstützung bei Unterkunftssuche

Für auswärtige TeilnehmerInnen, die eine Unterkunft für die Dauer der Weiterbildung in Mannheim (2 Monate) benötigen, holen wir vor Ort günstige Übernachtungsangebote ein, so dass die Teilnehmenden bereits vor Kursbeginn eine Unterkunft haben.