

HABEN SIE FRAGEN?  
DANN INFORMIEREN SIE SICH JETZT!

 07721 9988-77

MANAGEMENT-ZENTRUM



EIN UNTERNEHMEN DER  
HANDWERKSKAMMER KONSTANZ

## GEPRÜFTE VETRIEBSSPEZIALISTEN (HWK)

<p><b>ZIELGRUPPE</b></p>	<p>Vertriebsspezialisten (HWK) sind Experten für den operativen Vertrieb. Sie erschließen selbstständigen Handelns dazu bei, den Unternehmenserfolg nachhaltig zu steigern und eine langfristige Kundenbindung herzustellen.</p>
<p><b>ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN</b></p>	<p>Zugelassen wird, wer eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt:          erfolgreich abgelegte Gesellen- oder Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen Ausbildungsberuf oder          erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten zweijährigen Ausbildungsberuf und eine einjährige Berufspraxis oder          mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens einjährige Berufspraxis oder          eine mindestens fünfjährige Berufspraxis          Abweichend davon kann auch zugelassen werden, wer nachweisen kann, dass Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten erworben wurden die mit der beruflichen Handlungsfähigkeit vergleichbar sind und die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.</p>
<p><b>INHALTE</b></p>	<p>Marketinginstrumente und Vertriebswege sowie Maßnahmen der Kundengewinnung und -bindung zielgruppengerecht auswählen, einsetzen und unter Anwendung geeigneter informations- und kommunikationstechnischer Systeme für die vertriebliche Tätigkeit nutzen.          Vertriebliche Tätigkeiten unter Berücksichtigung geeigneter Arbeits- und Entscheidungstechniken effizient organisieren und dokumentieren.          Kunden gewinnen, im Nachgang zu Beratungs-, Verhandlungs- und Verkaufsgesprächen betreuen, Folgeaufträge generieren und die langfristige Kundenbindung sichern.          Beratungs-, Verhandlungs- und Verkaufsgespräche kundenorientiert vorbereiten, professionell und verhandlungssicher führen.          Eigene Verhaltensweisen und die des Kunden reflektieren sowie Konflikte konstruktiv lösen.          Angebote erstellen sowie Vertragsabschlüsse vorbereiten.</p>
<p><b>METHODIK</b></p>	<p>Der hier vorliegende Rahmenlehrplan zeichnet sich durch einen außerordentlich hohen Praxisbezug aus. Zentrales Element der Vorbereitungslehrgänge sind verschiedene Praxistrainings, in denen Vertriebssituationen praxisnah</p>

HABEN SIE FRAGEN?  
DANN INFORMIEREN SIE SICH JETZT!

 **07721 9988-77**

**MANAGEMENT-ZENTRUM**

EIN UNTERNEHMEN DER  
HANDWERKSKAMMER KONSTANZ



## GEPRÜFTE VERTRIEBSSPEZIALISTEN (HWK)

	<p>erprobt werden können. Darüber hinaus findet insbesondere im Rahmen einer Projektwerkstatt eine zielgerichtete Einbindung der Vertriebserfahrungen der Teilnehmenden statt.</p>
<b>ZEITFORMEN</b>	<p>Wochenendkurs (Fr 16.00 – 19.00 Uhr + Sa 09.00 – 16.00 Uhr) oder Abendkurs (Mo + Mi je 18.30 – 21.30 Uhr + Fr 16.00 – 19.00 Uhr): 200 Unterrichtseinheiten.</p>
<b>ABSCHLUSS</b>	<p>Die Fortbildung zum/zur geprüfte/n Vertriebspezialist/in (HWK) baut auf einem Gesellen- oder Ausbildungsabschluss in einem anerkannten Ausbildungsberuf bzw. auf eine angemessene Berufspraxis auf und befindet sich im Deutschen Qualifikationsrahmen (DQR) auf der Stufe 5. Der Fortbildungsabschluss ist bundesweit anerkannt, geprüft wird nach einer bundeseinheitlichen Prüfungsordnung.</p>
<b>ANRECHNUNG</b>	<p>Geprüfte Vertriebspezialisten besitzen in Verbindung mit einer 3-jährigen Berufserfahrung die Zulassungsvoraussetzung für die Weiterbildung zum geprüften Betriebswirt.</p>
<b>KOSTEN</b>	<p>Kursgebühr berufsbegleitend 1.750,- €, Einschreibegebühr 155,- €, Prüfungsgebühr 270,- €, Lehrmittel ca. 50,- € (Änderungen vorbehalten).</p>