

Termin

12.07.2010 – 10.12.2010

Seminarzeiten

Montag bis Donnerstag von 8.00 Uhr bis 15.45 Uhr
Freitag von 8.00 Uhr bis 13.00 Uhr

Prüfungen, Abschlüsse und Zertifikate

Einzelprüfungsnachweise im Seminarverlauf
(Klausuren, Projektarbeiten)

■ Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

■ SAP® Anwenderzertifizierung (Foundation Level)

Finanzielle Förderung

Dieses Seminar ist von einer Fachkundigen Stelle geprüft und anerkannt. Die Arbeitsagenturen und ARGEN übernehmen bei entsprechenden Voraussetzungen die Förderung. Über Einzelheiten geben die Vermittler/innen der zuständigen Agenturen Auskunft. Bei Lehrgängen, deren Kosten von Dritten getragen werden, hat der/die Teilnehmer/in ein Rücktrittsrecht, wenn die Kostenübernahme für ihn/sie nicht erfolgt. Kosten entstehen ihm/ihr hierbei nicht.

Maßnahmeträger

Grundig Akademie für Wirtschaft und Technik
Gemeinnützige Stiftung e.V.
Beuthener Straße 45
90471 Nürnberg
Tel.: 0911 40905-01
Fax: 0911 40905-58

Ansprechpartner und Beratung

Frau Dr. Hannedore Nowotny

Tel.: 0911 40905-41

E-Mail: nowotny@grundig-akademie.de

Anmeldung

Frau Birgit Guthmann

Tel.: 0911 40905-27

E-Mail: guthmann@grundig-akademie.de

Die Anmeldungen müssen schriftlich erfolgen.

Anfahrt zum Seminarort

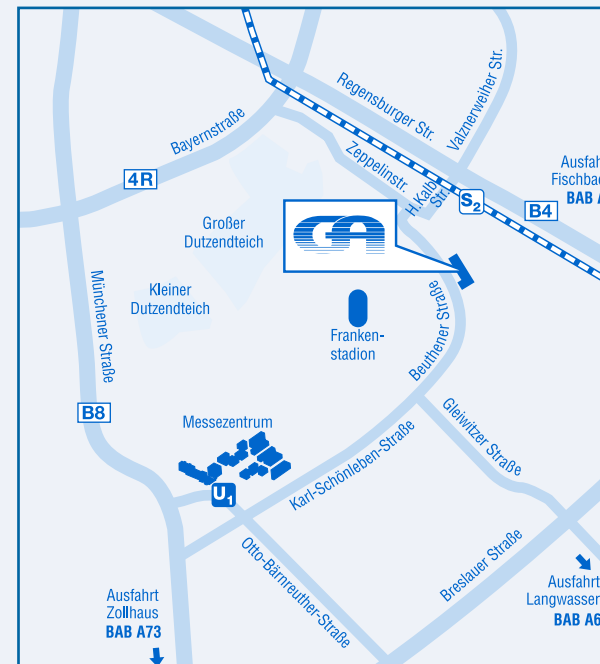
S-Bahn: Linie S2, Richtung Feucht/Altdorf

Haltestelle Frankenstadion

U-Bahn: Linie 1 Umsteigestelle:

Langwasser-Mitte in Buslinie 55,

Haltestelle Beuthener Straße



**Nur 8 Minuten
mit der S-Bahn vom Hauptbahnhof!
Ausreichend Parkplätze vorhanden!**

GRUNDIG AKADEMIE
Akademie für Wirtschaft und Technik
Gemeinnützige Stiftung e.V.
Beuthener Straße 45
D-90471 Nürnberg
www.grundig-akademie.de



■ Qualifizierung im Vertrieb

6871-100



**5 Monate Vollzeitunterricht
inkl. 4 Wochen Praktikum**

Zielgruppe/Zugangsvoraussetzung

Keine speziellen Voraussetzungen notwendig

Zielsetzung

Mitarbeiter in technischen und kaufmännischen Bereichen sollen dahin geführt werden, Aufgaben im Vertrieb erfolgreich zu bewältigen.

Die Teilnehmer erwerben fundierte Kenntnisse im Bereich Vertrieb und Akquise. Darüber hinaus werden sie in Präsentationstechniken, im besonderen Powerpoint, geschult und bringen ihre Englischkenntnisse, speziell im Hinblick auf vertriebliche Tätigkeit, auf einen aktuellen Stand.

Abgerundet wird die Ausbildung durch die Vermittlung spezieller DV-Kenntnisse, insbesondere des SAP-Moduls „Vertrieb“.

Medien

PC, Netzwerk, Overheadprojektor, Flipchart

Methodik

Praktisches Arbeiten am Personalcomputer, Vorträge, Gruppenarbeit, Projektarbeiten

Lehrgangsinhalte

Marketing und Vertrieb 160 UE

- Marketing
- Gesprächs- und Verhandlungsführung/Kommunikation
- Vertriebstraining
- PR-Arbeit/Messtraining
- Akquise

Englisch 160 UE

- Einführung Business English
- Gesprächs- und Verhandlungsführung in englischer Sprache

Datenverarbeitung 160 UE

- Informations- und Kommunikationstechniken
- Betriebssystem
- Textsystem (MS Word)
- Tabellenkalkulation (MS EXCEL)
- Präsentation (MS PowerPoint)

SAP® Anwenderwissen – Foundation Level* 80 UE

- Anmeldung, Graphische Benutzeroberfläche (GUI), Navigation
- Grundlegende Systemkenntnisse
- Personalisierung
- Systemfunktionalität
- Hilfe
- Reporting
- Ausgabesteuerung und Druckereinstellungen
- Berechtigung
- Besonderheiten des SAP-Moduls „Vertrieb“

Präsentationstechniken 80 UE

Gesamtstundenzahl 640 UE

anschließend Praktikum 4 Wochen

*** Die Dienstleistung mit SAP-Software wird durch die AGM mbH erbracht. SAP ist ein eingetragenes Warenzeichen der SAP AG**