

Fachkaufmann für Vertriebsmanagement / Fachkauffrau für Vertriebsmanagement (Teilzeit)

Kaufmännische Führungsqualitäten werden auch bei Vertriebsmitarbeiter/innen immer stärker nachgefragt. Unsere Weiterbildung bietet Ihnen daher die Möglichkeit entsprechende Fachkenntnisse zu erwerben und sich so für entsprechende Leitungs- und Führungsaufgaben im Vertrieb zu qualifizieren.

Branchenunabhängig erhalten Sie so die Möglichkeit ein fundiertes theoretisches Wissen über Aufbau und Organisation von Vertriebsstrukturen, Planung und Steuerung des Vertriebs oder auch die Umsetzung und das Controlling vertriebsspezifischer Maßnahmen zu erlangen.

Die so erworbenen praxisbezogenen Fähigkeiten qualifizieren die Lehrgangsteilnehmer/innen für entsprechende Leitungs- und Führungsaufgaben im Vertrieb.

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen aus dem kaufmännischen oder verwaltenden Bereich mit entsprechenden Erfahrungen im Vertrieb.

Voraussetzungen

Voraussetzung für die Zulassung zur abschließenden Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer ist

- ! eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und eine mindestens einjährige kaufmännische Berufspraxis im Vertrieb

oder

- ! eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem sonstigen anerkannten dreijährigen Ausbildungsberuf und eine mindestens zweijährige Berufspraxis im Vertrieb.

oder

- ! eine mindestens vierjährige Berufspraxis im Vertrieb.

Wenn die vorgenannten Voraussetzungen nicht vorliegen, muss der/die Prüfungsteilnehmer/in auf geeignete Weise nachweisen, dass er/sie entsprechende Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen (berufliche Handlungskompetenz) erworben hat.

Ihr Nutzen

Mit dieser Weiterbildung soll eine berufliche Qualifikation erworben werden, die befähigt, die folgenden qualifizierten Aufgaben in Unternehmen verschiedener Branchen und Größe wahrzunehmen:

- ! Führung von vertriebslich ausgerichteten Organisationen
- ! Aufbau und (Neu-)Organisation von Vertriebsstrukturen
- ! Planung und Steuerung des Vertriebs im Rahmen des betrieblichen Wertschöpfungsprozesses unter Berücksichtigung aller wirtschaftlichen, organisatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen in relevanten Märkten
- ! Umsetzung und Controlling vertriebsspezifischer Maßnahmen.

Schwerpunkte

Kundenorientiert denken und handeln und das marketingpolitische Instrumentarium einsetzen

- | Markt
- | Kunden/Zielgruppen
- | Wettbewerb
- | Marktforschung
- | Erhebungsmethoden in der Marktforschung
- | Datengewinnung in der Marktforschung
- | Methodik der Marktforschung
- | Verbesserung des Verständnisses von Marketingprozessen
- | Marktforschung als Teil der Marketingforschung
- | Marktforschung als Informationsquelle des Marketing im Vertrieb
- | Aufbau einer Marketingkonzeption
- | Vertrieb und Verkauf als Schnittstelle zum Kunden
- | Kundenmanagement
- | Kundenbindungs- und Kundenrückgewinnungsmanagement
- | Beschwerdemanagement
- | Servicemanagement
- | Kundenerwartungen und Angebotsrealität
- | Bedeutung der Kundenorientierung für ein Unternehmen und seine Mitarbeiter
- | Strategische Marketingplanung
- | Marketing-Mix
- | Marketing-Controlling

Den Vertrieb managen und organisieren

- | Vertrieb als Funktion des Marketing
- | Vertriebsformen
- | Verkaufsorgane
- | Aufgaben des Vertriebs
- | Vertriebsmanagement
- | Aufgaben des Vertriebsmanagements
- | Kostenbudgets
- | Entwicklung von Strategien
- | Festlegung von Maßnahmen und deren Durchführung
- | Aufbau einer Organisation zur Steuerung der Kundenbearbeitung
- | Management der Kundenbeziehungen
- | Kontrolle und Förderung der Mitarbeiter
- | Controlling der Vertriebsergebnisse
- | Verkaufsmitarbeitermanagement
- | Außendienst Aufgaben
- | Verkäufermeetings und Tagungen
- | Der Innendienst als Team und Partner des Außendienstes
- | Kernaufgaben des Innendienstes
- | Kundendienstaufgaben als wichtiges Kundenbindungsinstrument sicherstellen
- | Menschenführung im Vertrieb
- | Vertriebsqualifizierung
- | Aufbauorganisationssysteme
- | Mögliche Aufbauorganisation im Vertrieb

- | Ablauforganisation
- | Mögliche Ablauforganisation im Vertrieb
- | IT-basierende Organisationsunterstützung
- | Organisationsentscheidungen
- | Warenwirtschaftssysteme im einstufigen, filialisierten Handel
- | Organisation der Kooperationsbereiche
- | Konvergierende und divergierende Interessen zwischen Hersteller und Handel
- | ECR und RFID
- | Vertriebswegemanagement
- | Distributionsstrategien
- | Physische Distribution/Logistik
- | Vertriebscontrolling

Verhandeln und Kommunizieren

- | Grundlagen der Kommunikation
- | Rhetorik
- | Interkulturelle Kommunikation
- | Kommunikation im Vertrieb
- | Phasen des Verkaufsgesprächs
- | Mögliche Störfaktoren in der Kommunikation
- | Umsetzung der Vereinbarungen
- | Selbstreflexion nach Verkaufsgesprächen
- | Möglichkeiten und Grenzen von Verkaufstechniken
- | Erfolgreiche Verhandlungen

Volkswirtschaftlich und betriebswirtschaftlich denken und handeln

- | Wirtschaftlich handeln
- | Markt und Preis
- | Geld- und Kreditmarkt
- | Auswirkungen der Globalisierung
- | Unternehmensziele und deren Auswirkungen auf die Unternehmenskultur
- | Kalkulation und Wirtschaftlichkeitsanalysen
- | Finanzplanung und Investitionsrechnung

Rechtskunde

- | Was ist Recht?
- | Die Rechtsgebiete/-arten
- | Die Rechtsquellen
- | Personen des Rechts
- | Rechtsgeschäfte
- | Verträge
- | Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften
- | Zustimmung zu fremden Rechtsgeschäften
- | Vertretung und Vollmacht
- | Schuldverhältnisse
- | Relevante Teile des Handelsrechts

- | Genossenschaften
- | Arbeitsrecht
- | Allgemeine Geschäftsbedingungen
- | Sachenrecht
- | Pfandrecht an beweglichen Sachen
- | Systematik des Wettbewerbsrechts
- | Gewerblicher Rechtsschutz

Prüfung

In den Teilbereichen der Wirtschaftsbezogenen Qualifikationen und Handlungsspezifischen Qualifikationen ist jeweils eine schriftliche Prüfung abzulegen. Darüber hinaus ist im Bereich der Handlungsspezifischen Qualifikationen ein situationsbezogenes Fachgespräch mit Präsentation in mündlicher Form abzulegen.

Lehrgangskonzeption

Die Seminare werden Freitag von 17:45 bis 21:00 Uhr und Samstag von 08:30 bis 15:30 Uhr durchgeführt. Soweit möglich werden die Schulferien vom Unterricht freigehalten; sollte an einem Donnerstag oder Freitag ein Feiertag sein, ist in der Regel am darauf folgenden Wochenende kein Unterricht. Eine genaue Terminübersicht erhalten Sie am ersten Tag des Unterrichtes.

Termine

Termin auf Anfrage

Dauer

600 Unterrichtsstunden

Freitag 17:45 - 21:00 Uhr

Samstag 08:30 - 15:30 Uhr

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Ansprechpartner



Carola Kofler

Tel: +49 911 40905 541

carola.kofler@grundig-akademie.de