



Marketing und Vertrieb

Geprüfte/r Fachberater im Vertrieb

Geprüfte/r Fachberater/in im Vertrieb

planen, steuern und regeln ihre vertrieblichen Tätigkeiten selbständig. Sie bereiten Verkaufsgespräche vor, bahnen diese an und führen sie durch. Vertriebskonzepte werden mit dem Ziel ausgearbeitet, für den Kunden bedarfsgerechte Lösungen anzubieten. Hierbei beachten und nutzen sie Schnittstellen zu weiteren Funktionsbereichen sowohl des eigenen Unternehmens als auch des Kundenunternehmens. Dieses Wissen schafft letztendlich auch Vertrauen beim Kunden.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertriebsinnen- als auch Außendienst, die im regelmäßigen Kundenkontakt stehen und ihre Vertriebsaktivitäten steigern möchten.

Ablauf

Die Kombination aus Online-Lernmodulen, Skriptarbeit, Einsendeaufgaben und monatlichen Präsenzterminen fördert das eigeninitiative und flexible Lernen.

Teilnehmer werden durchgehend durch Dozenten betreut und erhalten regelmäßig Feedback.

Inhalte

- 1. Methodisches Arbeiten unter Anwendung moderner Informationstechnologien
- 2. Wirtschaften unter Berücksichtigung von Kosten-/ Nutzenaspekten
- 3. Marktchancen identifizieren und die Marketinginstrumente zielgerichtet einsetzen
- 4. Rechtsfragen aus der Vertriebspraxis prüfen und bearbeiten
- 5. Kundenkontakte effektiv und effizient gestalten

Abschluss

IHK-Prüfung vor der IHK Nordschwarzwald.

Termine und weitere Informationen

Blended-Learning mit einer Gesamtdauer von ca. 6 Monaten.
Onlinephasen und monatliche Präsenztage wechseln sich ab.
3 Präsenztage in Vollzeit zur Prüfungsvorbereitung

Pforzheim

Ansprechpartner: Manuel Brakopp

Telefon 07452 930-122

Email: brakopp@pforzheim.ihk.de

Internet: [Link zum Lehrgang](#)