

Voraussetzungen

- Interesse und persönliche Eignung für Vertriebstätigkeit.
- Ausreichende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- ein internes Auswahlverfahren im Rahmen einer Vorschaltmaßnahme ist mit „gut geeignet“ zu bestehen

Förderung

Die Maßnahme ist nach AZWV durch die Certqua GmbH als fachkundige Stelle zugelassen.



Eine **Förderung über einen Bildungsgutschein bis 100 %** durch die Agentur für Arbeit (SGB III), bzw. ARGE JobCenter (SGB II) **ist möglich:**

Aktuelle MN-Nummer beim Träger erfragen



SWT Stiftung
Ludenberger Str. 56
40629 Düsseldorf

Stiftung für nachhaltige Entwicklung und gerechte Partizipation

Informieren Sie sich direkt bei:

Klaus Wehrauch ☎ 0211 / 6580825

Email weiterbildung@swt-stiftung.de
Web www.swt-stiftung.de

So erreichen Sie uns:

Von D' df Hbf	Haltestelle		
Straßenbahn 709	Pöhlenweg		
Von Jan-Wellem-Platz			
Straßenbahn 703/713	Pöhlenweg		
S-Bahn		Weiter mit	
Linie S6	Wehrhahn	703	
S8/S11/S28	Gerresheim	730	
Bus			
Linie 730	Staufenbergplatz		

**Weiterbildung
zu Vertriebsfachleuten
mit Qualitätssiegel**



Start : Auf Anfrage

Vollzeit von 8:00 Uhr bis 16:30 Uhr

Die SWT Stiftung ist nach DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert.

Grundlagen

- Definition des Aufgabenprofils
- Überprüfung der persönlichen Situation
- Definition „Vertrieb“
- Erarbeiten von Vertriebsformen
- Vorstellung der Aufgabenprofile
- Auswahl der begleiteten Praxiseinheiten

Kontaktmanagement

- Erfolgskomponenten
 - Das Wissen um das Wie
 - Das Wissen um die eigene Motivsituation
- Erarbeiten von Kontaktformen
- Erarbeiten von Kontaktmöglichkeiten

Präsentation und Gesprächsführung

- Präsentationsformen
- Gruppenarbeit
- Eigene Recherche
- Vor- / Nachteile der einzelnen Formen
- Optimierter Gesprächsaufbau
- Grundlagen der Gesprächsführung
- Übungseinheiten
- Gruppenreflexion

Planung und Organisation

- Grundlagen Zeitmanagement
- Zielorientiertes Planen und Handeln
- Statistik und Controlling
- Qualitätsmanagement
- Formulare zur Unterstützung

Mitarbeiterführung und Motivation

- Aufgabenprofil einer Führungsperson
- Vom Delegieren zur Verantwortungübernahme
- Führungsgespräch, Entwicklung und Training
- Informelle Strukturen

Fachpraktik und Transfer

- Gesamtauswertung der Praxiseinheiten
- Überprüfung von Theorie und angewandter Praxis
- Fachpraxiseinheiten mit Coaching
- Auswertung der Fach-praxiseinheiten
- Vorbereitung auf Anschlussstätigkeit

Ausstattung

- **Lehrmittel:** Handouts, Online Scripte, Tests/Simulationen
- **Unterrichtsraum** und ein PC-Unterrichtsraum mit Internetzugang
- **Medien:** Beamer, Overhead-Projektor, Flipchart und Whiteboard

Qualifizierung

Im Rahmen einer modularen Qualifizierung in Form von theoretischem Unterricht und fachpraktischer Erprobung des Gelernten in den von Fachanleitern/Coaches begleiteten fachpraktischen Qualifizierungseinheiten werden die Teilnehmer(innen) auf den Einsatz als Vertriebspezialist vorbereitet.

Vom 2. -6. Monat findet jeweils donnerstags eine fachpraktische Qualifizierung mit dem eigenen Projekt oder bei kooperierenden Qualifizierungspartnern (**Unternehmen des ersten Arbeitsmarktes**) statt, wobei die Fachpraxiseinheiten von Dozenten / Vertriebscoaches des Qualifizierungsträgers situativ begleitet werden.

Die Orientierung zur Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche findet im Rahmen der Maßnahme statt. Sie ist begleitend vorgesehen, um ausreichend Freiräume für Vorstellungsgespräche und eigene Vermittlungsbemühungen zu lassen.

Lehrgangszeiten

Reguläre Förderdauer für Ihr Bildungsziel als **Vertriebsfachleute**

6 Monate in Vollzeit