

# Überblick

Weiterbildung	Fachberater/-in im Vertrieb	Fachkaufmann/-Frau für Vertrieb
Zielgruppe: Einzelner Mitarbeiter, bzw. unternehmensinterne Kurseinheiten	erste Berufserfahrungen im Umgang mit Kunden; auch Nicht-Akademiker; für Fachlaufbahn Vertriebsinnen, bzw. -außendienst (B2B-Vertrieb), wie Accounter, Key-Accounter, Projektmanager u.ä.	erste Berufserfahrungen im Umgang mit Kunden; auch Nicht-Akademiker; für Fach- und Führungslaufbahn im Vertriebsinnen, bzw. -außendienst (B2B-Vertrieb) wie Key-Accounter, Projektmanager, Vertriebsleiter u.ä.
Zulassungsvoraussetzungen	Kurzbewerbung inklusive Lebenslauf und Einstiegsaufgaben; gemäß Zulassungsvoraussetzungen der IHK	Kurzbewerbung inklusive Lebenslauf und Einstiegsaufgaben; gemäß Zulassungsvoraussetzungen der IHK
Konzeption: Einzel, bzw auch als „Corporate Learning“ für Unternehmen möglich	Fernlehre mit Präsenzseminaren inkl. Vertriebstraining und e-learning. Intensivbetreuung und wissenschaftliche Fundierung Innovativ und höchster Lerntransfer Internetgestützte Kommunikation, Planspiel und Wissens-Archiv Berufsbegleitend und praxisorientiert Zeitlich und inhaltlich flexibel Anerkannter Abschluss im Vertrieb (IHK) mit Gütesiegel der Freien Universität Berlin	Fernlehre mit Präsenzseminaren inkl. Vertriebstraining und e-learning Intensivbetreuung und wissenschaftliche Fundierung Innovativ und höchster Lerntransfer Internetgestützte Kommunikation, Planspiel und Wissens-Archiv Berufsbegleitend und praxisorientiert Zeitlich und inhaltlich flexibel Anerkannter Abschluss im Vertrieb (IHK) mit Gütesiegel der Freien Universität Berlin
Inhalte	Lern- und Arbeitsmethoden Methodisches Arbeiten unter Anwendung moderner Informationstechnologien Wirtschaften unter Berücksichtigung von Kosten-/Nutzenaspekten Marktchancen identifizieren und die Marketinginstrumente zielgerichtet einsetzen (Marketing-Mix I) Rechtsfragen aus der Vertriebspraxis prüfen und bearbeiten Kundenkontakt effektiv und effizient gestalten Marketing und Vertrieb im B2B-Segment	Vertriebsmanagement und Vertriebsorganisation Marktorientiertes Denken und Handeln Marketing-Mix II (inkl. B2B) Verhandlung und Kommunikation EU-Binnenmarkt Fallstudie Marketing und Vertrieb im B2B-Segment
Kursbeginn mit „Kickoff“	31.10.2003 in Berlin	30.01.2004 in Berlin
Anmeldeschluss	30.09.2003	30.11.2003
Dauer	12 Monate	upgrade: zzgl. 6 Monate zum Fachberater/-in für Vertrieb
Seminar- und Trainingsort	Dortmund und Berlin	Dortmund und Berlin
Kurspreise je Teilnehmer:	7.974 Euro zzgl. MWST, IHK-Prüfungsgebühr und Reisekosten	9.914 Euro zzgl. MWST, IHK-Prüfungsgebühr und Reisekosten
Kurspreise je Kurseinheit/Corporate Learning	auf Anfrage	auf Anfrage
Teilnehmerzahl je Kurs	max. 25	max. 25
Prüfende IHK	Dortmund	Dortmund
Abschluss	„Geprüfter Fachberater/-in im Vertrieb IHK“ inkl. Gütesiegel der FU Berlin	„Geprüfter Fachkaufmann/-Frau für Vertrieb IHK“ inkl. Gütesiegel der FU Berlin
Förderung	AFBG	AFBG