

Schulungsdauer (22 Wo.) - 7 Bausteine

- EDV Grundlagen
- Betriebswirtschaftslehre
- Praxisorientiertes Absatzmarketing
- Menschenkenntnis und Charakterkunde
- Gesprächsführung und Kommunikationstraining
- Verkaufstechnik und Verkaufspsychologie
- Strategisches Vertriebsmanagement

Unterrichtsplan 2023

Starttermine	Dauer
23.01.2023	3 Wochen
13.02.2023	4 Wochen
13.03.2023	4 Wochen
10.04.2023	3 Wochen
01.05.2023	2 Wochen
15.05.2023	3 Wochen
05.06.2023	3 Wochen
26.06.2023	3 Wochen
17.07.2023	4 Wochen
14.08.2023	4 Wochen
11.09.2023	3 Wochen
02.10.2023	2 Wochen
16.10.2023	3 Wochen
13.11.2023	3 Wochen
04.12.2023	3 Wochen*

*2 Wochen Weihnachtsferien.

Der Einstieg ist zu Beginn eines jeden Bausteins möglich.

Die aktuellen Termine finden Sie stets auf unserer Website:

www.ministerfachschule.de

Ihre Ansprechperson:

Mauritz Lange

Telefon: 07152 / 31 97 3 207

Fax: 07152 / 31 97 3 900

m.lange@ministerfachschule.de

Weitere Informationen finden Sie auf:

www.ministerfachschule.de



Minister Fachschule GmbH (Zentrale)
Wilhelm-Binder-Straße 19
78048 Villingen-Schwenningen
Tel.: 07721 / 28 7 23
kontakt@ministerfachschule.de
Die Minister Fachschule ist zur Durchführung von Bildungsmaßnahmen zugelassen und durch die Fachkundige Stelle QUACERT zertifiziert.

im Verbund der
ADVICO | group

KOMMUNIKATION
VERTRIEB & VERKAUF
BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE
VERKAUFSPSYCHOLOGIE
MENSCHENKENNTNIS
EDV & MARKETING
DIGITALISIERUNG

ONLINE
oder in
PRÄSENZ

Minister
Fachschule.de

Fachmann für
VERTRIEBSMANAGEMENT (m/w/d)

Vorstellung der Minister Fachschule

Die Minister Fachschule, gegründet von Dr. Franz Minister, ist **seit über 30 Jahren** als zertifizierter Bildungsträger am Markt etabliert. Seither wird im Dialog mit Wirtschaftsunternehmen die Ausbildung ständig an die aktuellen Anforderungsprofile des Arbeitsmarktes angeglichen. Die ausgezeichneten Kontakte zu Unternehmen wiederum ermöglichen oftmals eine direkte Vermittlung von Absolventen.

Die **Vermittlungsquote** von Teilnehmer/-innen der Minister Fachschule in reguläre Jobs auf dem ersten Arbeitsmarkt liegt seit Jahren bei **über 75 Prozent**.

Vor Beginn der Maßnahme wird ein **vertrauliches Erstgespräch** geführt, um Ihre persönliche Situation kennenzulernen. Selbstverständlich werden Fragen zu Schulungsinhalt, Zielsetzung oder Philosophie der Minister Fachschule sehr gerne beantwortet. Diese Erstberatung ist kostenfrei und unverbindlich.

Maßnahme*

Anpassungsqualifikation in **Vollzeit**
Dauer: **22 Wochen (880 Unterrichtseinheiten)**
Abschluss: **Zertifizierter Fachmann für Vertriebsmanagement (m/w/d)**

Ihr erfolgreicher Weg in den beruflichen Wiedereinstieg

- ✓ **Als Online- als auch Präsenzschulung** – zu Beginn dürfen Sie entscheiden, ob Sie die Schulung bequem von Zuhause aus begleiten oder an der Präsenzveranstaltung teilnehmen möchten
- ✓ **Digitalisierung** – an die Anforderungen der digitalen Arbeitswelt angepasste Lerninhalte
- ✓ **Persönliche Betreuung** – ausführliche Erörterung von Chancen und Möglichkeiten durch die Weiterbildung zum Fachmann für Vertriebsmanagement (m/w/d) auf Basis Ihrer persönlichen Situation
- ✓ **Integration in die Gruppe** – bereitwillige Unterstützung durch die anderen Teilnehmer/-innen mit deren jeweils individuellen Voraussetzungen
- ✓ **Vermittlung der Lerninhalte** – überzeugende und aktuelle Inhalte mit vielen praxisbezogenen Beispielen in angemessener Lerngeschwindigkeit
- ✓ **Suche passender Berufe** – Ihre persönlichen Stärken und Eigenschaften werden herausgearbeitet und diese ergeben die für Sie passenden Berufsbilder
- ✓ **Fortlaufende Bewerbungsoptimierung** – professionelle Unterstützung im Bewerbungsprozess (Überarbeitung der Unterlagen, Training für Vorstellungsgespräche etc.)

Unterrichtszeiten

Montag - Donnerstag:
8:30 Uhr bis 16:20 Uhr

Freitag:
8:30 Uhr bis 12:30 Uhr

Seminar-Bausteine

- **Betriebswirtschaftslehre (120 UE)**
Inhalte: Grundlagen, Rechtsformen, Eröffnung einer Firma, der Kaufvertrag etc.
- **Praxisorientiertes Absatzmarketing (120 UE)**
Inhalte: Ziele, Instrumente des Absatzmarketings, Marktforschung, verkaufsfördernde Maßnahmen, Corporate Identity etc.
- **Menschenkenntnis und Charakterkunde (120 UE)**
Inhalte: Äußere Erscheinungsmerkmale, Menschenkenntnis, innere Bestimmungsfaktoren, Persönlichkeitsanalyse etc.
- **Gesprächsführung und Kommunikationstraining (160 UE)**
Inhalte: Grundlagen, Argumentation und Einwandbehandlung, Beeinflussungstechniken etc.
- **Verkaufstechnik und Verkaufspsychologie (160 UE)**
Inhalte: der Verkäufer, der Kunde, Telefon-Marketing, Erstellung von Verkaufsunterlagen etc.
- **Strategisches Vertriebsmanagement (120 UE)**
Inhalte: Führungsstil und Führungspersönlichkeit, Vertriebsstrategien, Vertriebscontrolling, digitale Vertriebsprozesse etc.
- **EDV Grundlagen (80 UE)**
Inhalte: Customer Relationship Management (CRM), Microsoft Word, Excel, Powerpoint, Outlook etc.

Fortlaufend begleitendes Bewerbungscoaching:
Simulation Vorstellungsgespräch Face-to-Face, Ausarbeitung Bewerbungsunterlagen, Assessment-Center-Testverfahren, Zeugnisbewertung etc.

UE = Unterrichtseinheiten (à 45min)

*nach AZAV zertifiziert

