

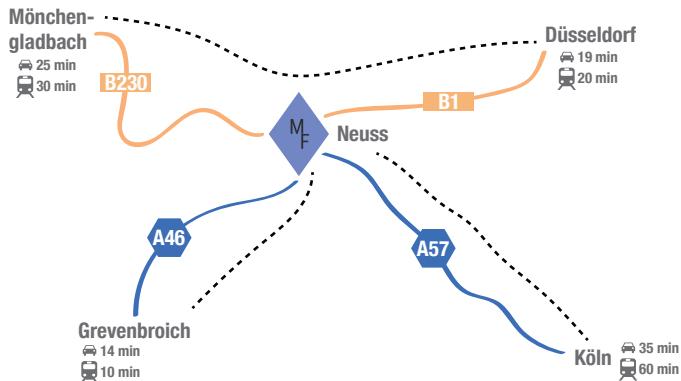
Schulungsdauer (20 Wo.) - 6 Bausteine

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

Unterrichtsplan 2019 / 2020

| Starttermine | Dauer |
|--------------|----------|
| 24.06.2019 | 4 Wochen |
| 22.07.2019 | 3 Wochen |
| 12.08.2019 | 2 Wochen |
| 26.08.2019 | 2 Wochen |
| 09.09.2019 | 7 Wochen |
| 28.10.2019 | 2 Wochen |
| 11.11.2019 | 4 Wochen |
| 09.12.2019 | 3 Wochen |
| 13.01.2020 | 2 Wochen |
| 03.02.2020 | 2 Wochen |
| 10.02.2020 | 7 Wochen |
| 30.03.2020 | 2 Wochen |
| 14.04.2020 | 4 Wochen |
| 11.05.2020 | 3 Wochen |
| 02.06.2020 | 2 Wochen |
| 15.06.2020 | 2 Wochen |
| 29.06.2020 | 7 Wochen |
| 17.08.2020 | 2 Wochen |

Der Einstieg ist zu Beginn jedes Bausteins möglich. Die aktuellen Termine als Kalender-Übersicht finden Sie auf unserer Website: www.ministerfachschule.de/standorte



Schulungsort in der Region:

Minister Fachschule
Bahnhofstr. 2
41472 Neuss

Telefon: +49 2131 8853952
Mobil: +49 172 4937314

Ihr Ansprechpartner:

Kirsten Schornstein

k.schornstein@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.

Minister Fachschule

im Verbund der
ADVICO|group

Sie haben einschlägige berufliche Erfahrung, sind Geselle, Meister oder ähnliches?

Wir bilden Sie in Richtung Vertrieb und Marketing weiter. Damit können Sie Ihr erworbenes Fachwissen weiterhin erfolgreich im neuen Berufsfeld einsetzen.



Produktmanagement Assistent/in

Account Manager
Key Account Manager
Verkaufsleiter/in

Innendienst Mitarbeiter/in

Customer Relationship Manager

Außendienst Mitarbeiter/in

Marketing Director
Marketing Assistent/in
Marketingfachkraft

Vertriebscontroller
Vertriebstechniker/in

Vertriebsleiter/in
Vertriebsfachberater/in
Vertriebsassistent/in



WERDEN SIE
VERTRIEBSFACHMANN/-FRAU
Schulungsort: Neuss

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 90 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 kostenlos und unverbindlich.

Zertifizierte Maßnahme

Anpassungsqualifikation in Vollzeit
Dauer: 5 Monate (800 UE)
Abschluss: Diplom Vertriebsfachmann/-frau

Zugangsvoraussetzung:

Sie...

- haben eine Berufsausbildung + 1 Jahr berufliche Tätigkeit
- oder
- mindestens 4 Jahre einschlägige berufliche Tätigkeit

Ihr erfolgreicher Weg in den beruflichen Wiedereinstieg

- ✓ **Individuelles Erstgespräch** – ausführliche Erörterung von Chancen und Möglichkeiten durch die Weiterbildung zum Vertriebsfachmann/-frau 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
- ✓ **Selbstreflektion** – Sie erhalten grundlegendes Wissen über die Psyche des Menschen, deren Auswirkungen und wie Sie die gewonnenen Erkenntnisse für Ihr Wohlbefinden nutzen
- ✓ **Steigerung des Selbstwertgefühls** – das Ausbildungskonzept in Kombination mit der Gruppendynamik unterstützt positives Denken und schafft wieder eine klare Perspektive
- ✓ **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:
08:00 Uhr bis 15:50 Uhr

Freitag:
8:00 Uhr bis 11:20 Uhr

Seminar-Bausteine:

- **Betriebswirtschaftslehre (80 UE)**
Inhalte: Grundlagen, Rechtsformen, Eröffnung einer Firma, der Kaufvertrag etc.
- **Praxisorientiertes Absatzmarketing (80 UE)**
Inhalte: Ziele, Instrumente des Absatzmarketings, Marktforschung, verkaufsfördernde Maßnahmen etc.
- **Menschenkenntnis und Charakterkunde (120 UE)**
Inhalte: Äußere Erscheinungsmerkmale, Menschenkenntnis, innere Bestimmungsfaktoren, Persönlichkeitsanalyse etc.
Begleitendes Bewerbertraining: das Vorstellungsgespräch, Assessment-Center-Testverfahren etc.
- **Gesprächsführung und Kommunikationstraining (160 UE)**
Inhalte: Grundlagen, Argumentation und Einwandbehandlung, Beeinflussungstechniken etc.
- **Verkaufstechnik und Verkaufspsychologie (280 UE)**
Inhalte: der Verkäufer, der Kunde, Telefon-Marketing, Erstellung von Verkaufsunterlagen etc.
Begleitendes Bewerbertraining: die schriftliche Bewerbung, Zeugnisbewertung etc.
- **EDV Grundlagen (80 UE)**
Inhalte: Computer Aided Selling, Microsoft Word, Excel, Powerpoint, Outlook etc.

