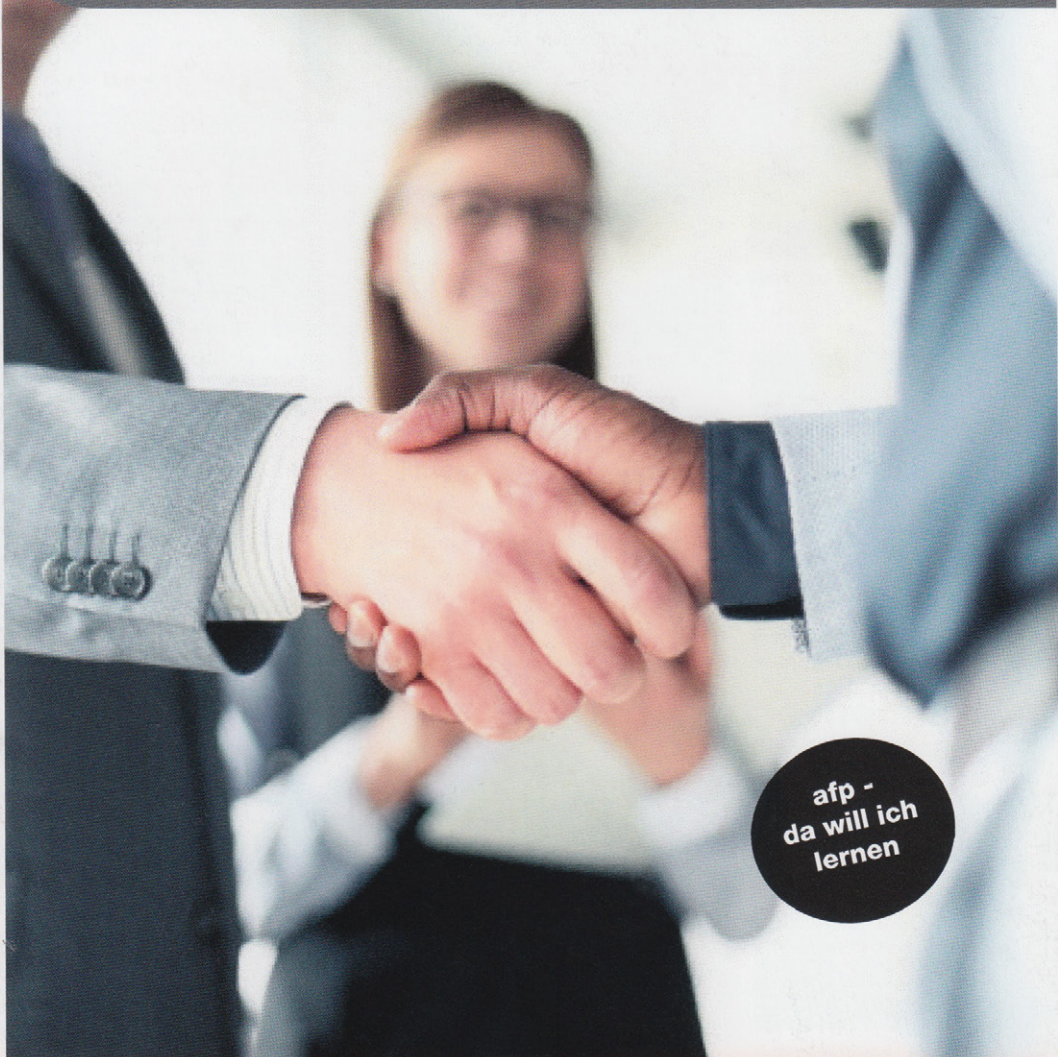




afp -
da will ich
lernen

Vertriebskompetenz

Berufsbegleitendes 6-tägiges Zertifikatsprogramm

Förderer und Partner des Zertifikatskurses:



Geschäftsstelle Rosenheim



Volksbank Raiffeisenbank
Rosenheim-Chiemsee eG

„Nie aufhören anzufangen – nie anfangen aufzuhören“

Verfasser unbekannt

Genaue
Modulinhalte
auf
Seite 6

Themenverzeichnis

Vertriebskompetenz – ein Zertifikatskurs	04	Unsere Referenten	08
Vertriebskompetenz auf einen Blick	05	Das Seminarhotel	09
Modulinhalte	06	Gebühren, Zeitplan und Bewerbung	10
Modulüberblick	07		

Herausgeber: **Technische Hochschule Rosenheim** Technical University of Applied Sciences
Hochschulstraße 1, 83024 Rosenheim, Telefon +49 8031 805-0, Fax +49 8031 805-2105, www.fh-rosenheim.de
V.i.S.d.P. Prof. Heinrich Köster, Präsident; Redaktion: Carolin Paulsen; Fotos: Florian Hammerich; Illustrationen:
sons; Konzept und Layout: sons, Kempten, www.go-sons.de; Stand: 2018

Liebe Studieninteressierte, liebe Unternehmenspartner,

Vertriebskompetenz – warum gerade jetzt?
Märkte und Wertschöpfungsketten haben sich immer schon verändert, aber so rasch und so intensiv wie heute, so disruptiv wie heute – so war es wohl noch nie. Die Personen und Ansprechpartner der Kunden wechseln, ganze Geschäftsmodelle verändern sich und neue Wettbewerber treten in den Markt. Es gibt neue Anforderungen, neue Beziehungen und neue Kommunikationswege. Der Vertrieb ist gefordert. Er muss in der Lage sein, diese Veränderungsprozesse rechtzeitig zu erkennen und flexibel zu agieren. Er ist Markterkunder, Beziehungsmanager, Nutzenbringer. Auf diese Bedarfe reagiert das Zertifikatsprogramm mit umfassendem theoretischen und praktischen Methodenwissen: denn all diese Fähigkeiten sollten gerade jetzt überprüft, aufgefrischt und trainiert werden. Die souveräne Vertriebskompetenz ist Garant für die Sicherung von Kunden und Marktanteilen.

Wir freuen uns, Sie bald bei uns begrüßen zu dürfen.

Herzlichst, Ihre

Prof. Dr. Eckhard Lachmann
Vizepräsident Technische Hochschule Rosenheim
Akademische Leitung

Prof. Dr. Dieter Benatzky
Ehrensensator Technische Hochschule Rosenheim
Akademische Leitung

Prof. Dr. Rudolf Bäßler
Leiter der Academy for Professionals



Prof. Dr. Eckhard Lachmann



Prof. Dr. Dieter Benatzky



Prof. Dr. Rudolf Bäßler

Vertriebskompetenz – ein Zertifikatskurs

Fähigkeiten gezielt entwickeln

Der Zertifikatskurs Vertriebskompetenz vermittelt Wissen und Fähigkeiten sowohl für das Vertriebsmanagement als auch für den operativen Verkauf. Die Teilnehmer erhalten einen vertieften Einblick in die Veränderung des Marktgeschehens und in die strategischen und operativen Instrumente zur Steuerung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Vor allem aber können sie den Stand ihrer verkäuferischen Fähigkeiten einschätzen und durch gezieltes Training entwickeln.

Der Kurs auf akademischem Niveau hat einen klaren Praxisbezug aufgrund der Inhalte und der Qualifikation der Dozenten und Trainer. Die Teilnehmer erhalten nach erfolgreicher Absolvierung des Kurses 5 Credit Points entsprechend dem European Credit Transfer System (ECTS), die bei weiteren akademischen Weiterbildungsmaßnahmen wie z. B. Masterkursen (MBA) angerechnet werden können.

Vertriebskompetenz: Für wen?

Der Kurs ist genau abgestimmt auf Verkäufer und Führungskräfte im Vertrieb mit Umsatz und/oder Profit-Verantwortung. Des Weiteren richtet er sich an:

- Führungskräfte im Vertrieb, die sich über neue Methoden der Außendienst- und Teamführung informieren wollen und
- Fachkräfte im Vertrieb, die zunehmend mit bedeutenderen Verkaufsaufgaben konfrontiert werden.

Die Inhalte des Kurses sind branchenunabhängig. Sie behandeln sowohl den klassischen B-to-B-Vertrieb als auch moderne Konzepte unter Einbindung des Groß- und Einzelhandels.

Es sind alle Unternehmen angesprochen, die ihren Vertrieb – die Speerspitze des Unternehmens im Markt – weiterentwickeln und ihre Wettbewerbsposition verbessern möchten.



Vertriebskompetenz auf einen Blick

Dauer: Der Kurs findet an drei Wochenenden jeweils von Freitag 10.00 Uhr bis Samstag 16.30 Uhr statt.

Methoden: Die Module bauen logisch aufeinander auf. Die Lehrmethoden sind abgestimmt auf die Teilnehmer aus der Unternehmenspraxis. Das Vertriebswissen wird seminaristisch erarbeitet und die Vertriebskompetenzen können bei Übungen und Fallstudien trainiert werden. Zusätzlich erhalten die Teilnehmer mit verschiedenen Best-Practice-Berichten direkte Anregungen aus der erfolgreichen Vertriebspraxis.

Abschluss: Die Teilnehmer erhalten nach erfolgreichem Abschluss ein akademisches Zertifikat mit ECTS-Leistungspunkten.

Studienort: Der Kurs findet jährlich an wechselnden exklusiven Seminarhäusern und Hotels in der Region statt.

Zulassungsvoraussetzungen: Mindestens einjährige einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb.



Modulinhalte

Im Mittelpunkt steht der Vertrieb im Spannungsfeld zwischen Unternehmen und den sich verändernden Märkten. Der Verkauf sichert die erfolgreiche und profitable Beziehung zu den Kunden. Die richtige Argumentation im Wechselspiel zwischen affektiven Beziehungsqualitäten und kognitiven betriebswirtschaftlichen Überlegungen sichert den verkäuferischen Erfolg.

Diese markt- und kundenorientierte Sichtweise führt zu einer entsprechenden Einordnung des Vertriebs in das Marketing sowie zum erfolgreichen Vertriebsmanagement. Hierzu gehört die Kenntnis der Digitalisierung und ihrer Konsequenzen für den Vertrieb sowie die Beherrschung digitaler Kommunikationsformen. Für erfolgreiche Unternehmen gibt es keine nationalen Grenzen mehr – daher wird auch der internationale Vertrieb behandelt.

Gut zu Wissen

Vorteile für Teilnehmer

- Berufsbegleitend, flexibel, praxisorientiert studieren
- Erwerb von 5 ECTS
- Anrechnung auf Masterstudiengänge möglich
- Netzwerkaufbau mit Vertriebskräften aus der Region
- Kleine Studierendengruppe

Modulüberblick

Modul Vertrieb und Marketing

- Die Bedeutung des Marketings im Vertrieb
- Die Bedeutung des Vertriebs im Marketing
- Image von Vertrieb und Marketing
- Integration von Marketing und Vertrieb

Modul Vertriebsmanagement

- Zielsetzungen und Führungsinstrumente
- Vertriebsentscheidungen richtig treffen
- Führung des Verkaufsteams
- Vergütungssysteme

Modul Verkaufstechniken

- Motivation im Verkauf
- Bedarfsermittlung
- Verhandlungsführung
- NLP-Techniken
- Abschlusstechnik
- Soft Skills im Vertrieb

Modul Vertrieb und Digitalisierung

- Multi-Channel
- Online-Vertrieb
- Veränderungen der Handelslandschaft
- Neue Kommunikationsformen
- Big Data im Vertrieb
- Beziehungsmanagement

Modul Internationaler Vertrieb

- Besonderheiten des internationalen Vertriebs
- Aufbau von Vertriebsorganisationen
- Alternativen und Entscheidungen im internationalen Vertrieb
- Von Vorbildern lernen: Beispiele erfolgreicher Internationalisierung
- Interkulturelle Kompetenz

Modul Praxisberichte und Best-Practice-Cases

- SIXT Autovermietung
- GEHE Pharmahandel

Unsere Referenten



Prof. Dr. Dieter Benatzky
Technische Hochschule
Rosenheim



Prof. Dr. Brigitte Kölzer
Technische Hochschule
Rosenheim



Prof. Dr. Tanja Lachhammer
FOM Hochschule für Ökono-
mie und Management



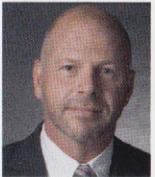
Prof. Dr. Eckhard Lachmann
Technische Hochschule
Rosenheim



Karl-Heinz Lehner
Katholische Hochschul-
gemeinde Rosenheim



Erich Schilz
GEHE Pharmahandel GmbH
Geschäftsführer Vertrieb



Bodo Schmiedebach
Geschäftsführer Heitsch &
Partner



Sandra Schubert
SCHUBs Vertriebskonzepte



Prof. Dr. Andreas Schutkin
FOM Hochschule für Ökonomie
und Management

Zeitplan und Seminarort

Zeitplan: Die Lehrveranstaltungen finden in drei Blöcken, jeweils freitags und samstags ganztätig statt.

- freitags 10.00 - 21.00 Uhr
- samstags 09.00 - 17.00 Uhr

Seminarort: Damit Sie in Ruhe und ohne Ablenkung lernen können, ist uns die richtige Atmosphäre wichtig – denn diese leistet einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg. Wir wählen hierfür exklusive Hotels in der Region in reizvoller Umgebung aus.



Gebühren und Bewerbung für das Zertifikatsprogramm

Gebühren: Ihre Investition für das Zertifikatsprogramm Vertriebskompetenz beträgt 2.900,- Euro. In der Regel sind die Studiengebühren steuerlich absetzbar.

Bewerbung: Teilnehmer bewerben sich schriftlich direkt an der Hochschule.

Den aktuellen Zeitplan und weitere Informationen zur Bewerbung finden Sie auf unserer Homepage: www.fh-rosenheim.de/vertriebskompetenz.html

INFO BOX

Weitere Informationen:

Infos zum Zertifikatsprogramm unter:

→ www.th-rosenheim.de/vertriebskompetenz.html

Ansprechpartnerin für Studieninteressierte und Unternehmen:



Carolin Paulsen

Programm-Management
Telefon +49 8031 805-2119
carolin.paulsen@fh-rosenheim.de

Individuelle Beratung

Sie haben weitere Fragen?

Gerne beantworten wir Ihnen diese per Mail, per Telefon oder in einem individuellen Beratungsgespräch.

Vereinbaren Sie einen Termin mit uns.

Weiterbildung lohnt sich immer

Die Relevanz der Weiterbildung für Arbeitnehmer ist einer der wichtigsten Pfeiler für eine solide berufliche Laufbahn. Dass Weiterbildung nicht nur für Berufsanfänger, sondern auch in der zweiten Lebenshälfte positive Effekte nach sich zieht, bestätigt u. a. das Institut der deutschen Wirtschaft (IW):

Gemäß einer Studie des Instituts können Fortbildungsteilnehmer mit einem Einkommenszuwachs rechnen, sind zufriedener mit der eigenen Arbeit und machen sich weniger Sorgen um die Arbeitsstelle und die persönliche wirtschaftliche Situation.

Die Praxisorientierung eines Weiterbildungsprogramms spielt in der zweiten Hälfte des Erwerbslebens eine große Rolle. Besonders geeignet sind Fortbildungen mit eher kurzer Dauer, die keinen Ausstieg aus dem Berufsleben erfordern. Für Frauen wird eine Zusatzqualifikation – auch während der Erwerbspause – zum Erfolgsfaktor für einen erfolgreichen Wiedereinstieg ins Berufsleben.

Quellen: Befragung von 4.000 Unternehmen durch die IHK für München und Oberbayern im Herbst 2012; Deutscher Industrie- und Handelskammertag (Hrsg.): Arbeitsmarkt und Demografie. Ergebnisse einer DIHK-Unternehmensumfrage zur Demografie und den Folgen für den Arbeitsmarkt, Berlin 2010; Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.): Bildung in der zweiten Lebenshälfte: Bildungsrendite und volkswirtschaftliche Effekte.

**Technische
Hochschule
Rosenheim**
**Technical
University of
Applied Sciences**

Kontakt

Hochschulstraße 1
83024 Rosenheim, Germany
Telefon +49 8031 805-0
Fax +49 8031 805-2105
info@th-rosenheim.de
www.th-rosenheim.de

