

MODUL 1	VERTRIEBSBERATER/IN zertifiziert <ul style="list-style-type: none"> - Verkaufen mit Wirkung – Verkäuferpersönlichkeit - Verkaufen mit Struktur – moderne Arbeitstechniken und Zeitmanagement - Kundenorientiert kommunizieren und verkaufsförderndes Verhalten erfolgreich anwenden - Die Phasen des Verkaufsgesprächs - der Mobile Verkaufszyklus in der Praxis
MODUL 2	VERTRIEBSFACHBERATER/IN <p>Zusätzlich zu Modul 1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nutzenorientiertes Verkaufen – Mehrwert für den Kunden durch professionelle Kundenbetreuung - Teamwork im Verkaufsteam - Außen- und Innendienst - Marketing im Vertrieb professionell anwenden - Sales Promotion - praktische Umsetzung von verkaufsfördernden Aktionen - Am Telefon erfolgreich verkaufen
MODUL 3	VERTRIEBSFACHKAUFFRAU/-MANN IHK* <p>Zusätzlich zu Modul 2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vertriebsmanagement und Vertriebscontrolling - Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Rechtsfragen für den Vertrieb - Betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente und Preisstrategien - Vertriebssteuerung über Ziele und Kennzahlen - Grundlagen der Mitarbeiterführung im Vertrieb - Kommunikation in der Führung von Verkaufsteams
MODUL 4	VERTRIEBSLEITER/IN BDVT geprüft <p>Zusätzlich zu Modul 3</p> <ul style="list-style-type: none"> - Führung und Management für Verkaufsleiter - Auswahl der richtigen Mitarbeiter im Vertrieb - Leistungsgerechte Entlohnung und Prämiensysteme – das richtige System für Vertriebsaufgaben - Der Verkaufsleiter als Coach seiner Mitarbeiter - Marketing und Akquisition – strategische Kundengewinnung - Präsentation, Rhetorik, Stimme - überzeugend wirken

Inklusive einem 2-tägigen Intensivtraining mit Praxis-Check.
Wir machen Sie fit für die IHK-Prüfung!

Karrierevorteil durch Weiterbildung!

Der rasante Strukturwandel erfordert neue Kompetenzen - besonders im Verkauf und Vertrieb. Das Fachwissen der Verkäufer reicht zukünftig nicht mehr aus - der Markt benötigt **Vertriebsprofis**, die Märkte gestalten.

Ob verkäuferisches Know-how oder marktwirtschaftliches Verständnis - diese Weiterbildung deckt alle relevanten Kompetenzen im Vertrieb ab:

- Eine überdurchschnittlich entwickelte Sozialkompetenz
- Eine hohe Fähigkeit, sich selbst und Vertriebsteams zu organisieren und zu motivieren
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Fertigkeiten in der Kundenbetreuung und Marktbearbeitung
- Methodisches und zielorientiertes Handeln für überdurchschnittliche Ergebnisse

Qualifizieren Sie sich und Ihr Verkaufs-/Vertriebsteam – berufsbegleitend, bedarfsorientiert und zeitsparend.

- **Individuelle Betreuung** durch ein professionelles Team und das Mobile TrainingCenter mit Chat, Online-Tutoring, Fachforen, Lernunterlagen und Lernfortschrittskontrolle.
- **Kleine Gruppen** – großer Erfolg. Intensiver Austausch und Betreuung durch die Arbeit in Kleingruppen. Die Dozenten und Trainer verfügen über praktische Berufserfahrung in ihrem Schwerpunktsbereich. Dadurch ist die Fortbildung praxisorientiert und berufsnah.
- **Modular** aufgebaut – lernen und trainieren in klar strukturierten Einheiten. Vom Vertriebsberater zum Vertriebsleiter – aufeinander aufbauend und abgestimmt!
- **Zeitsparend** – pro Quartal 3 Tage Präsenztraining. Geringe Abwesenheiten vom Arbeitsplatz werden durch den Einsatz von modernem Medien- und Methodenmix ermöglicht.



*** Sichern Sie sich die Förderung MeisterBAföG! Weitere Informationen finden Sie hier: www.meister-bafog.info**

Verkaufen mit Persönlichkeit

Sie haben positive Erfahrungen im Vertrieb gemacht, kommen bei Kunden wegen Ihrer Kompetenz gut an und wollen nun mehr. Für Verkäufer im Außen- und Innendienst mit dem Willen, Kunden durch das eigene Verkaufsverhalten noch besser zu betreuen und sich selbst gezielt weiterzuentwickeln.

Für 1.990,- EUR* erhalten Sie die professionelle Plattform für Ihre weitere Karriere im Vertrieb.

Kundenbeziehungen managen – Vertriebschancen nutzen

Sie verstehen es, Käuferbedürfnisse und Käuferinteressen aufzuspüren, zu entwickeln und die sich daraus ergebenden Marktchancen gewinnbringend zu nutzen. Erweitern Sie Ihre Basisqualifikationen und schaffen Sie sich dadurch persönliche Karrierechancen.

Gestalten Sie durch die Anwendung von Instrumenten des Marketing-Mix im Vertrieb Ihre regionale Marktbearbeitung.

Für 2.990,- EUR* (inkl. Modul 1) erhalten Sie einen Abschluss, mit dem Sie im Vertrieb im Außen- und Innendienst wirklich etwas bewegen.

Vertrieb entwickeln - Märkte gestalten

Nutzen Sie die möglichen Wettbewerbsvorteile durch die Anwendung der Vertriebskennzahlen, steuern Sie die Vertriebsaktivitäten durch Controlling, entwickeln Sie in Ihrem Vertriebsteam Konzepte für die Marktbe- arbeitung und setzen diese um. Der europaweit gültige Abschluss zum **Vertriebskaufmann IHK (Bachelor of Sales & Distribution CCI)** qualifiziert Sie für verantwortliche Tätigkeiten im Vertrieb.

Für 4.990,-** EUR (inkl. Modul 1 + 2) erhalten Sie mit diesem Praxis- studium die Grundlage für die Übernahme von Führungsaufgaben im Verkauf, bzw. qualifizieren sich für höherwertige Funktionen im Verkauf.

Sichern Sie sich das Meister-BAföG für diese Fortbildung.

Verkaufsteams fördern und fordern

Eignen Sie sich die Kompetenzen an, die Sie in der Vertriebsleitung erfolgreich machen – das Praxisstudium auf Augenhöhe von Vertriebs- profi zu Vertriebsprofi.

Für 7.990,-** EUR (inkl. Modul 1-3) erhalten Sie einen Abschluss, mit dem Sie die Karriereleiter erfolgreich erklimmen werden.

Nach Beendigung der Ausbildung erhalten Sie Ihr **Mobile-Zertifikat**, das Ihnen Ihre Leistung bescheinigt. Weiterhin haben Sie die Möglich- keit, im Rahmen einer externen Prüfung den Abschluss zum/r **'Gepr. Verkaufs- und Vertriebsleiter/in BDVT'** zu erwerben.

* zzgl. Tagungspauschalen, direkt mit dem Tagungshotel abzurechnen

** zzgl. evtl. Prüfungsgebühren IHK/BDVT und Tagungspauschalen, direkt mit dem Tagungshotel abzurechnen

Telefax 089 / 90 77 99 29

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgendem Lehrgang an:

- Modul 1** **Zertifizierte/r Vertriebsberater/in**
- Modul 2** **Vertriebsfachberater/in**
- Modul 3** **Vertriebsfachkaufmann/-frau (IHK)**
- Modul 4** **Vertriebsleiter/in** (nach Berufsbild BDVT)

Firma

Vorname

Name

Straße

PLZ Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte informieren Sie uns über firmeninterne Maßnahmen.

Die Weiterbildungskonzepte der Mobile Vertriebsakademie wurden mehrfach mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis ausgezeichnet!



Mobile GmbH Vertriebsakademie
Postfach 1221, 85619 Feldkirchen
Telefon 089 / 90 77 99 00
Telefax 089 / 90 77 99 29
E-Mail info@mobile-vertriebsakademie.de
Internet www.mobile-vertriebsakademie.de



Karrierevorteile durch Weiterbildung:
Jetzt in die Vertriebsoffensive!

VOM VERTRIEBSBERATER
BIS ZUM VERTRIEBSLEITER

www.mobile-vertriebsakademie.de

BDVT
BERUFSVERBAND FÜR
TRAINER, BERATER
UND COACHES