Ausschreibung 2026

Fachberater im Außendienst (m/w/d) (ZHH)

Lehrgangsziel

- Beratungs- und Verkaufsgespräche anbahnen und erfolgreich abschließen.
- Verkaufsfördernde Maßnahmen planen und umsetzen.
- Marktorientierte Aktivitäten organisieren und steuern.
- Vertriebsrelevante Informationen aufbereiten und für das eigene Unternehmen sinnvoll nutzen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter des Absatz- bzw. Produktionsverbindungshandels, z.B. Innen- oder Außendienstler, junge Nachwuchskräfte, aber auch Junioren bzw. Abteilungs-, Gruppen- und Objektleiter.

Teilnahmevoraussetzungen

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation.
- Berufspraxis im Fachhandel.

Lehrgangsaufbau und -dauer

- Berufsbegleitend ca. 6 Monate.
- Während dieser Zeit finden zwei fünftägige Seminarteile im Blockunterricht statt.
- In der Pause zwischen den Seminarteilen werden die Unterrichtinhalte in drei Online Seminaren und E-Trainings gefestigt und vertieft.
- Der Unterricht wird von erfahrenen Trainern praxisorientiert durchgeführt und ist auf die PVH-Branche zugeschnitten.

Prüfungen und Tests

- Ein schriftlicher Test erfolgt am Ende des Seminarteils I
- Zu den Fernlehrbriefen müssen Aufgaben schriftlich gelöst werden.
- Am Ende des Seminarteils II erfolgt eine mündliche Abschlussprüfung.

Kosten

(inkl. Fernlehrbriefe, Unterrichtsmaterial eLearnings und Prüfungen)

- 2.395,00 EUR für ZHH-Mitglieder
- 2.650,00 EUR für Nichtmitglieder

Die Kosten für Unterbringung und Verpflegung trägt der Teilnehmer selbst, wobei die Unterkunft vom ZHH Bildungswerk vermittelt wird.

Zertifikat

Nach erfolgreichem Abschluss erhält der Teilnehmer ein Zertifikat als "Fachberater im Außendienst (m/w/d) (ZHH)".

Lehrgangstermine

Seminarteil I:	16.03. – 20.03.2026
dazwischen:	3 Online Module
Seminarteil II:	28.09. – 02.10.2026

Lehrgangsprogramm

1. Strategisches und taktisches Marketing

- Grundlagen des Marketings
- Planung, Strategien
- Marketing-Mix
- Vertrieb und Außendienst
- VK-Förderung, PR

2. Kundenkontakte effektiv und effizient gestalten

- Aufbau einer positiven Kundenbeziehung
- Kundenbedürfnisse und Kaufmotive
- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Verkaufstechniken und Verhandlungsführung
- Reklamationsmanagement
- Präsentationstechniken
- Abschlusssicherheit
- Grundlagen E-Commerce / Vertriebliche Kommunikation im E-Commerce

3. Inhalte der Online-Module:

- Grundlagen der Vertriebs- und Kundenkommunikation: Wertschätzende und werteorientierte Kommunikation
- Phasen des Verkaufsprozesses
- Akquise, Kalt- und Re-akquise
- Wiederholungen etc.

Lehrgangsort

Raum Wuppertal und Düsseldorf (Präsenzveranstaltungen)

Seminar Nr.

262200

E-Mail: bildungswerk@zhh-bw.de
Online: www.zhh-bildungswerk.de

Hiermit melden wir verbindlich folgende Person für den Lehrgang „Fachberater im Außendienst (m/w/d) (ZHH)“ (Nr. 262200) an:

Anmeldung

ZHH-Bildungswerk gGmbH
Eichendorffstr. 3
40474 Düsseldorf

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Ansprechpartner: _____

Tel.: _____

E-Mail: _____

_____

Datum, Unterschrift, Firmenstempel