

Fachberater im Außendienst m/w/d

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 fünf-tägige Seminarteile im Blockunterricht statt.
- **In der Pause zwischen den Seminarteilen werden die Unterrichtsinhalte in 3 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)

- 2.100,00 EUR für ZHH-Mitglieder
- 2.330,00 EUR für Nichtmitglieder

Die Kosten für Unterbringung und Verpflegung trägt der Teilnehmer selbst.

Zertifikat

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

Lehrgangstermine

Seminarteil I: 13.09. – 17.09.2021
dazwischen: 3 Online Module
Seminarteil II: 14.03. – 18.03.2022

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
 - Abschlussicherheit
 - **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 Reakquise
 - Wiederholungen etc.

Lehrgangsort

Sprockhövel (Präsenzveranstaltungen)

Seminar Nr.

212200

E-Mail: bildungswerk@zhh-bw.de
Fax: 0211/4 70 50 99
Online: www.zhh-bildungswerk.de

Anmeldung

ZHH-Bildungswerk gGmbH
Eichendorffstr. 3
40474 Düsseldorf

Hiermit melden wir verbindlich folgende Person für den Lehrgang „Fachberater im Außendienst m/w/d“ (Nr. 212200) an:

| | |
|------------------------------------|-------|
| Name, Vorname: | _____ |
| Firma: | _____ |
| Ansprechpartner: | _____ |
| Tel.: | _____ |
| E-Mail: | _____ |
| _____ | |
| Datum, Unterschrift, Firmenstempel | |