

**Wirtschaftsförderungsinstitut
der Wirtschaftskammer Tirol**

Egger-Lienz-Straße 116
A-6021 Innsbruck
Tel.efon 05 90 90 5-7777
Fax 05 90 90 5-7448
www.tirol.wifi.at
info@wktirol.at



**Ausbildung zum/zur
Verkaufs-/ Vertriebsleiter/in**

1 Allgemeine Informationen

1.1. Generelles Ziel

Fachkenntnisse und Verkaufstechniken allein genügen in der heutigen schnelllebigen Zeit nicht mehr. Es muss vielmehr sichergestellt sein, dass speziell Führungskräfte mit emotionalen Situationen umzugehen wissen, um ihre Mitarbeiter zu Spitzenleistungen heranzuführen

In der Ausbildung werden sämtliche Themen und Inhalte vermittelt, die für eine/n Verkaufsleiter/in bzw. Vertriebsleiter/in wichtig sind.

Ziel der Ausbildung ist es, praktische Inhalte zu vermitteln, um die Herausforderungen des täglichen Geschäftslebens erfolgreich zu bewältigen.

Ein weiteres Ziel ist es, Ihren Mitarbeiter/innen die Philosophie des kundenorientierten und abschluss sicheren Verkaufens zu vermitteln. Kundenorientiertes Verkaufen heißt, den Kunden in den Mittelpunkt aller Bemühungen zu stellen, seine Fragen ganzheitlich zu lösen und seine Zufriedenheit als Garant für langfristige Partnerschaft zu verstehen.

1.2. Teilnehmer-Nutzen

- Vertiefung der eigenen Kompetenz (fachlich, persönlich, sozial)
- Erfolgreich durch gutes Eigenmanagement und Konfliktmanagement
- Persönliche Weiterentwicklung bei Selbstwertgefühl, Profil, Einfühlungsvermögen und Kompetenz
- Erfolgreich Arbeiten und Steuern durch Projektmanagement und Strategisches Kundenbeziehungsmanagement
- Sicherheit bei betriebswirtschaftlichen Entscheidungen durch praktisches Wirtschaftswissen
- Lesen und Interpretieren von Betriebskennzahlen
- Kennen lernen von Führungssystemen und Personalentwicklungssystemen
- Sicherheit in der Kommunikation und Führung der Mitarbeiter
- Sicherheit im Umgang mit Groß- bzw. Schlüsselkunden
- Trainieren der Schwerpunkte im kompletten Gesprächsablauf: Von der Bedarfsanalyse über die richtige Argumentation und der Einwandbehandlung bis hin zum Zusatzverkauf
- Aufbau eines eigenen Kontrollsystems, der Umgang mit Reklamationen und die Kundenbindung
- Praktische Anwendung in Form einer Projektarbeit mit einem Thema aus dem betrieblichen Umfeld

Die Wissensvermittlung erfolgt ausschließlich durch Trainer mit langjähriger Praxis, sowie mit betriebswirtschaftlicher und psychologischer Ausbildung

1.4. Titel des/r Absolventen/in

- Diplomierte Verkaufsleiterin/Diplomierter Verkaufs-/Vertriebsleiter/in

2 Zielgruppe

- Mitarbeiter/innen im Innen- und Außendienst mit Verkaufserfahrung
 - Mitarbeiter/innen aus dem Marketingbereich mit Kundenkontakt und Praxis
 - Technische Kundendienstmitarbeiter/innen
 - Filialleiter/innen
 - Produktmanager/innen
 - Führungskräftenachwuchs , Führungskräfte im Bereich Verkauf / Vertrieb
 - Angehende Verkaufsleiter/innen und Vertriebsmanager/innen
 - Mitarbeiter/innen, die die Position der Verkaufs- /Vertriebsleitung anstreben
 - Verkaufs-/Vertriebsleiter/innen, die ihre Kompetenzen optimieren wollen
- Kurz: Alle mit der Idee, mehr aus sich zu machen

2.1. Voraussetzungen

- Verkaufspraxis und der Wille, sich auf die Herausforderungen im verkäuferischen Geschäftsleben vorzubereiten, sowie sich engagiert weiterzuentwickeln und zu verbessern.

2.2. Anzustrebende Positionen

Diese Höherqualifizierung bietet eine umfassende Ausbildung und bereitet Sie durch Training optimal auf die Position eines/einer Verkaufsleiters/in eines/er Vertriebsleiter/in vor.

2.3. Anerkennung

Der/ die Absolvent/in erhält seine/ihre Anerkennung sehr schnell in der Praxis, weil er/sie durch das umfassende Wissen in den wichtigsten Geschäftsbereichen wie Verkauf, Organisation, Marketing und Mitarbeiterführung die kompetente Ansprechperson für ein Unternehmen ist.

3 Lehrgang

Die Ausbildung zum/zur Verkaufs-/Vertriebsleiter/in dauert 152 Lehreinheiten.

3.1. Inhalte

Rollenbild Verkaufsleiter

- Kompetenzfelder
- Kompetenzenrad
Fach-, Methoden-, Sozial-, Managementkompetenzen
- Eigenverkauf
- Anforderungsprofil VL

VL als Führungskraft

- Was heißt „Führen“
Führungsinstrumente
- Mbo
- Ziel und Planungsverfahren

Führungsstile

- Theoretische Modelle
- div. Arten von Führungsstilen
Welcher Führungsstil für welche Mitarbeiter

Effektive Personalentwicklung

- Personalauswahl
- VL als Coach
- Mitarbeitergespräch
- Tadelgespräch
- Stellenbeschreibung
- Gehaltsverhandlungen

Verkaufsprozess

- Beherrschen der Verkaufsprozesse
- Vorbereitung
- Der gute Abschluss
- Einwands-, Reklamationsbehandlung

Persönlichkeitsmodelle

- DISG
- Transaktionsanalyse

Betriebswirtschaft

- Betriebskennzahlen
- Kostenrechnung
- Preisgestaltung

- Planungsrechnung
- Controlling

Projektmanagement

- Was ist ein Projekt
- Planung
- Projektstruktur
- Projektphasen
- Auftrag/Abwicklung

CRM

- Strat. Kundenmanagement
- Kundenbindung
- Kundenbetreuung, - pflege

Selbstmanagement/Zeitmanagement

- Persönliche Einstellung
 - Wichtig- Dringend
 - Richtiges Delegieren
- Sitzungsleitfaden
- was tun
 - vor, während, nach der Sitzung

Vertriebssteuerung

- Marktbeobachtung und Marktbearbeitung
- Entlohnung
- Key-account

Teamführung und Teamarbeit

- Teamentwicklungsprozesse
- Konflikttechniken
- Mitarbeitermotivation

Präsentationstechniken

- Selbstsicherheit
- Richtiges Wirken
- Sicheres Präsentieren vor Kunden
- Präsentationen gestalten
- Grundzüge Rhetorik

Marketing Grundzüge

- Umfeld und Marktbedingungen
- Analysen und Planung
- Marktforschung
- Produkt/Leistungs-, Preis-, - Distributions-, Kommunikationspolitik
- VL als Verbindungsmanager zur GL
- Strategisches Marketing
- Marketing Controlling

Praxisabende

3.2. Methodik / Didaktik

- Kurzreferate der Trainer
- Gruppenarbeit
- Adäquater Medieneinsatz
- Arbeitsblätter und Checklisten
- Feed-back, Selbstkontrolle und Selbstbewertung
- Diskussion/Besprechung
- Aufarbeitung von Fallbeispielen aus dem Praxisumfeld der Teilnehmer/innen

Die für die Abschlussprüfung notwendige Projektarbeit bedeutet das "Gestalten von realen Situationen". In der Projektarbeit soll - wenn möglich - ein Vorhaben aus der persönlichen Praxis des Teilnehmers behandelt werden. Ist dies nicht möglich, kann die Projektarbeit an Aufgaben anderer Organisationen anknüpfen.

3.3. Prüfungsordnung

Der Kurs schließt mit einer schriftlichen Prüfung ab. Er beinhaltet die Erstellung einer praxisbezogenen Projektarbeit, die Präsentation dieser sowie eine mündliche kommissionelle Abschlussprüfung.

3.4. Abschluss

- Alle Absolventen mit positivem Abschluss erhalten ein Zeugnis mit der Gesamtbeurteilung und den Prüfungsfächern mit Stundenumfang auf der Rückseite.
- Die Verleihung des Verkaufsleiter-Diploms wird nach erfolgreichem Abschluss des Kursteiles vorgenommen.

4 Organisatorische Details

4.1. Termine

Die genauen Termine entnehmen Sie bitte dem aktuellen Kursbuch oder unserer homepage: www.tirol.wifi.at.

4.2. Investition und Förderungen

EURO 2.650,--

inklusive umfangreichen Unterlagen und Abschlussprüfung

Dieser Lehrgang wird mit dem Bildungsgeld des Landes Tirol – update – gefördert!
Für alle Fragen zum Thema Förderungen steht Ihnen unsere Förderberaterin, Mag. Christine Gollner, Telefon 05 9090 5 -7267, eMail: christine.gollner@wktirol.at, gerne zur Verfügung

4.3. Trainer/innen-Team

BAUR Heinz, CMC



Beruf	Unternehmensberater und Trainer (Staatl.geprüft und zertifiziert)
Aus- und Weiterbildung	CCT - Europäischer Wirtschaftstrainer CMC - Customer Management Consultant Train the Trainer Ausbildung Trainer Master Ausbildung Productive Aging Bilanzbuchhalterprüfung Unternehmensberaterprüfung Lehrlingsausbilderprüfung Marketingausbildung BUNT Ausbildung Exportseminare

Berufserfahrung

System. Coaching, NLP Ausbildung,
Transaktionsanalyse,
DISG Trainer (Persönlichkeitsprofil)

Seit 1992 tätig als geprüfter Unternehmensberater
und zertifizierter Trainer und Wirtschaftstrainer

1982 -1992 Verkaufsdirekter und Prokurist eines
Handelskonzerns, Verantwortungsbereich
ca.300 Mio Euro, 400 Mitarbeiter, 10 direkte MA

1976-1982 Kaufm. Leiter eines Produktionsbetriebes
in der Metallbranche mit Export in 70 Länder der Welt

1972-1976 Buchhaltung und Leiter der
Personalabteilung in Produktions- und Handelsbetrieb
(Getränkeproduktion)

Trainingserfahrung

Seit 1992 selbständig am Markt, ca.100 Trainingstage
pro Jahr

Führungsseminare

Seminare für Außendienst und Verkaufsleiter

Seminare für VerkäuferInnen im Geschäft

(Lebensmittel, Textil, EDV im Einzelhandel und
Großhandel)

Strategieworkshops

Marketinglehrgänge

Productmanagerlehrgänge

Seminare Organisation und Logistik

Internationaler Know How Transfer in Polen,

Russland, Slowakei, (Strategie, Internat. Marketing)

Train the Trainer

Konfliktmanagement, Zeitmanagement, Motivation,
Rhetorik

Persönlichkeitsseminare

Personalentwicklung

Coaching

Sonstiges

Verfasser der Lehrunterlagen

„Spitze im Verkauf“, für WIFI Österreich

Training on the Job (vor Ort)

Leitung Marketing- und Produktmanagerlehrgang am
WIF Linz

Lehrer Fachakademie für Marketing

Beratung Unternehmensgründungen

Mitglied im Netzwerk www.beratergruppe-tirol.at

4.4. Ihre Ansprechpartner/innen im WIFI

Für **Informationen** steht Ihnen unser Team gerne zur Verfügung: Mag. Dieter Prommer (Produktmanager) und Tamara Freiberger (Assistenz)
Telefon: 05 90 90 5-7255, E-Mail: tamara.freiberger@wktirol.at.

Für **Anmeldungen** erreichen Sie uns unter: 05 90 90 5-7777 oder per E-Mail unter info@wktirol.at oder per Fax unter 05 90 90 5-7448.



Am einfachsten buchen Sie Ihre Veranstaltung unter www.tirol.wifi.at.
Geben Sie die gewünschte Kursnummer in das Suchfeld ein!

Anmeldung

FAXANTWORT
Fax 05 90 90 5 - 7448

WIFI der Wirtschaftskammer Tirol
Egger-Lienz-Straße 116, 6020 Innsbruck
Telefon 05 90 90 5 - 7777
eMail: info@wktirol.at



Ja, ich melde mich zu folgenden WIFI Veranstaltungen an:

VA-Nr.: Datum:

VA-Nr.: Datum:

Informieren Sie mich bitte über Firmen-Intern-Trainings.

Bitte Senden Sie mir ausführliche Unterlagen zu folgenden Veranstaltungen:

.....

Vorname Zuname

geb.am in

Strasse PLZ Ort

Firma Fax

Strasse PLZ Ort

Tel.Privat Tel.Firma

E-Mail-Adresse.....

Rechnung an:

Privatadresse

Firmenadresse

WIFI TIROL

Egger-Lienz-Straße 116, 6020 Innsbruck
Telefon: 05 90 90 5 7777
E-Mail: info@wktirol.at

Kurssuche

.....

Suche

→ [Erweiterte Suche](#)

Mein Kursbuch

→ [Zum Login](#)

→ [Neuregistrierung](#)



Am einfachsten buchen Sie Ihre Veranstaltung unter www.tirol.wifi.at.
Geben Sie die gewünschte Kursnummer in das Suchfeld ein!