

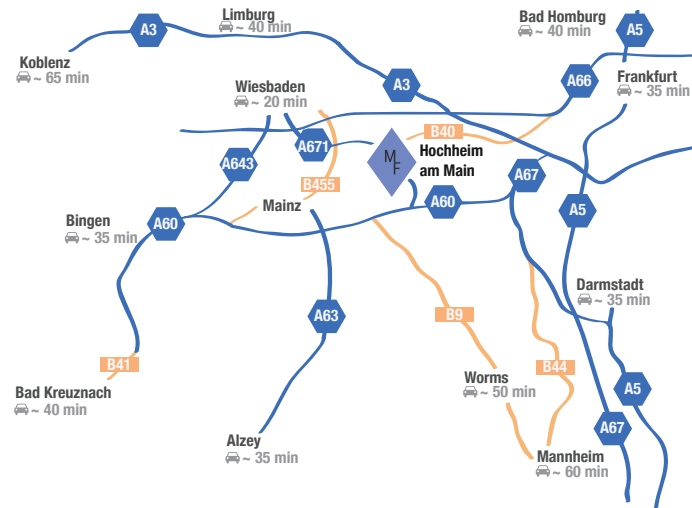
Schulungsdauer (20 Wo.) - 6 Bausteine

- Betriebswirtschaftslehre
- Praxisorientiertes Absatzmarketing
- Menschen und Charakterkunde
- Gesprächsführung und Kommunikationstraining
- Verkaufstechnik/Verkaufpsychologie
- EDV Grundlagen

Unterrichtsplan 2018 / 2019

Starttermine	Dauer
19. März 2018	2 Wochen
03. April 2018	2 Wochen
16. April 2018	3 Wochen
7. Mai 2018	4 Wochen
4. Juni 2018	7 Wochen
23. Juli 2018	2 Wochen
6. August 2018	2 Wochen
20. August 2018	2 Wochen
03. September 2018	3 Wochen
24. September 2018	4 Wochen
22. Oktober 2018	7 Wochen
10. Dezember 2018	2 Wochen
02. Januar 2019	2 Wochen
14. Januar 2019	2 Wochen
28. Januar 2019	2 Wochen
11. Februar 2019	3 Wochen
04. März 2019	4 Wochen
01. April 2019	7 Wochen
20. Mai 2019	2 Wochen
03. Juni 2019	2 Wochen
17. Juni 2019	3 Wochen

Der Einstieg ist zu Beginn jedes Bausteins möglich. Die aktuellen Termine als Kalender-Übersicht finden Sie auf unserer Website: www.ministerfachschule.de/standorte



Schulungsort in der Region:

Ministerfachschule
im AKEBA Bildungs- und Beratungszentrum Südhessen
Altkönigstraße 12
65239 Hochheim am Main
Telefon: 06146 / 52 59 507
Fax: 06146 / 52 59 509

Ihre Ansprechpartner:

Frank-Thomas Kraft
ft.kraft@ministerfachschule.de
+49 (0) 172 / 60 74 655

Stefanie Bruch
s.bruch@ministerfachschule.de
+49 (0) 173 / 80 14 062

Weitere Informationen finden Sie auf:
www.ministerfachschule.de



Ministerfachschule (Zentrale)
Wilhelm-Binder-Straße 19
78048 Villingen-Schwenningen
Tel.: 07721 / 28 7 23
kontakt@ministerfachschule.de
Die Ministerfachschule ist zur Durchführung von Bildungsmaßnahmen zugelassen und durch die Fachkundige Stelle QUACERT zertifiziert.

Minister Fachschule

im Verbund der
ADVICO|group

Sie haben einschlägige berufliche Erfahrung, sind Geselle, Meister oder ähnliches?

Wir bilden Sie in Richtung Vertrieb und Marketing weiter, damit Sie Ihr erworbenes Fachwissen mit ins neue Berufsbild übernehmen können.



- Produktmanagement Assistent/in
- Innendienst Mitarbeiter/in
- Account Manager
- Key Account Manager
- Verkaufsleiter/in
- Customer Relationship Manager
- Außendienst Mitarbeiter/in
- Marketing Director
- Marketing Assistent/in
- Marketingfachkraft
- Vertriebscontroller
- Vertriebstechniker/in
- Vertriebsleiter/in
- Vertriebsfachberater/in
- Vertriebsassistent/in



WERDEN SIE
VERTRIEBSFACHMANN/-FRAU
Schulungsort: Hochheim am Main

Vorstellung der Ministerfachschule:

Die Ministerfachschule, gegründet von Dr. Franz Minister, ist **seit über 30 Jahren** als zertifizierter Bildungsträger am Markt etabliert. Seither wird im Dialog mit Wirtschaftsunternehmen die Ausbildung ständig an die aktuellen Anforderungsprofile des Arbeitsmarktes angeglichen. Die ausgezeichneten Kontakte zu Unternehmen wiederum ermöglichen oftmals eine direkte Vermittlung von Absolventen.

Die **Vermittlungsquote** von Teilnehmer/-innen der Ministerfachschule in reguläre Jobs auf dem ersten Arbeitsmarkt liegt seit Jahren bei **über 90 Prozent**.

Vor Beginn der Maßnahme wird ein **vertrauliches Erstgespräch** geführt, um Ihre persönliche Situation kennenzulernen. Selbstverständlich werden Fragen zu Schulungsinhalt, Zielsetzung oder Philosophie der Ministerfachschule sehr gerne beantwortet. Diese Erstberatung ist kostenlos und unverbindlich.

Zertifizierte Maßnahme

Anpassungsqualifikation in Vollzeit
Dauer: 5 Monate (800 UE)
Abschluss: Diplom Vertriebsfachmann/-frau

Zugangsvoraussetzung:

Sie...

- haben eine Berufsausbildung + 1 Jahr berufliche Tätigkeit
- oder
- mindestens 4 Jahre einschlägige berufliche Tätigkeit

Ihr erfolgreicher Weg in den beruflichen Wiedereinstieg

- ✓ **Individuelles Erstgespräch** – ausführliche Erörterung von Chancen und Möglichkeiten durch die Weiterbildung zum Vertriebsfachmann/-frau auf Basis Ihrer persönlichen Situation
- ✓ **Integration in die Gruppe** – bereitwillige Unterstützung durch die anderen Teilnehmer/-innen mit deren jeweils individuellen Voraussetzungen
- ✓ **Vermittlung der Lerninhalte** – überzeugende und aktuelle Inhalte mit vielen praxisbezogenen Beispielen in angemessener Lerngeschwindigkeit
- ✓ **Selbstreflektion** – Sie erhalten grundlegendes Wissen über die Psyche des Menschen, deren Auswirkungen und wie Sie die gewonnenen Erkenntnisse für Ihr Wohlbefinden nutzen
- ✓ **Steigerung des Selbstwertgefühls** – das Ausbildungskonzept in Kombination mit der Gruppendynamik unterstützt positives Denken und schafft wieder eine klare Perspektive
- ✓ **Suche passender Berufe** – Ihre persönlichen Stärken und Eigenschaften werden herausgearbeitet und diese ergeben die für Sie passenden Berufsbilder
- ✓ **Fortlaufende Bewerbungsoptimierung** – professionelle Unterstützung im Bewerbungsprozess (Überarbeitung der Unterlagen, Training für Vorstellungsgespräche etc.)

Unterrichtszeiten:

Montag:	08:45 Uhr – 12:30 Uhr 13:00 Uhr – 16:15 Uhr
Dienstag – Donnerstag:	08:30 Uhr – 12:30 Uhr 13:00 Uhr – 16:15 Uhr
Freitag:	08:30 Uhr – 12:00 Uhr

Seminar-Bausteine:

- **Betriebswirtschaftslehre (80 UE)**
Inhalte: Grundlagen, Rechtsformen, Eröffnung einer Firma, der Kaufvertrag etc.
- **Praxisorientiertes Absatzmarketing (80 UE)**
Inhalte: Ziele, Instrumente des Absatzmarketings, Marktforschung, verkaufsfördernde Maßnahmen etc.
- **Menschen und Charakterkunde (120 UE)**
Inhalte: Äußere Erscheinungsmerkmale, Menschenkenntnis, innere Bestimmungsfaktoren, Persönlichkeitsanalyse etc.
Begleitendes Bewerbertraining: das Vorstellungsgespräch, Assessment-Center-Testverfahren etc.
- **Gesprächsführung und Kommunikationstraining (160 UE)**
Inhalte: Grundlagen, Argumentation und Einwandbehandlung, Beeinflussungstechniken etc.
- **Verkaufstechnik/Verkaufpsychologie (280 UE)**
Inhalte: der Verkäufer, der Kunde, Telefon-Marketing, Erstellung von Verkaufsunterlagen etc.
Begleitendes Bewerbertraining: die schriftliche Bewerbung, Zeugnisbewertung etc.
- **EDV Grundlagen (80 UE)**
Inhalte: Computer Aided Selling, Microsoft Word, Excel, Powerpoint, Outlook etc.

