

Schulungsdauer (24 Wo.) - 7 Bausteine

- EDV Grundlagen
- Betriebswirtschaftslehre
- Praxisorientiertes Absatzmarketing
- Menschenkenntnis und Charakterkunde
- Gesprächsführung und Kommunikationstraining
- Verkaufstechnik und Verkaufspsychologie
- Strategisches Vertriebsmanagement

Unterrichtsplan 2026

Starttermine	Dauer
26.01.2026 Strategisches Vertriebsmanagement	3 Wochen
16.02.2026 EDV Grundlagen	2 Wochen
02.03.2026 Betriebswirtschaftslehre	4 Wochen
30.03.2026 Menschenkenntnis und Charakter...	4 Wochen
27.04.2026 Gesprächsführung und Kommunik...	4 Wochen
25.05.2026 Praxisorientiertes Absatzmarketing	3 Wochen
15.06.2026 Verkaufstechnik/-psychologie	4 Wochen
13.07.2026 Strategisches Vertriebsmanagement	3 Wochen
03.08.2026 EDV Grundlagen	2 Wochen
17.08.2026 Betriebswirtschaftslehre	4 Wochen
14.09.2026 Menschenkenntnis und Charakter...	4 Wochen
12.10.2026 Gesprächsführung und Kommunik...	4 Wochen
09.11.2026 Praxisorientiertes Absatzmarketing	3 Wochen
30.11.2026 Verkaufstechnik/-psychologie	4 Wochen*
11.01.2027 Strategisches Vertriebsmanagement	3 Wochen
01.02.2027 EDV Grundlagen	2 Wochen
15.02.2027 Betriebswirtschaftslehre	4 Wochen

*Im Anschluss 2 Wochen Weihnachtsferien

Der Einstieg ist zu Beginn eines jeden Bausteins möglich.

Die aktuellen Termine finden Sie stets auf unserer Website:

www.ministerfachschule.de

Ihre Ansprechperson:

Mauritz Lange

Telefon: 07152 / 31 97 3 207

Fax: 07152 / 31 97 3 900

m.lange@ministerfachschule.de

Weitere Informationen finden Sie auf:

www.ministerfachschule.de



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



KOMMUNIKATION
VERTRIEB & VERKAUF
BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE
VERKAUFSPSYCHOLOGIE
MENSCHENKENNTNIS
EDV & MARKETING
DIGITALISIERUNG

Minister Fachschule.de

Fachmann für
VERTRIEBSMANAGEMENT (m/w/d)

Vorstellung der Minister Fachschule

Die Minister Fachschule, gegründet von Dr. Franz Minister, ist seit über 40 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 Minister Fachschule in reguläre Jobs auf dem ersten Arbeitsmarkt liegt seit Jahren bei über 70 Prozent.

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

Maßnahme*

Anpassungsqualifikation in **Vollzeit**
Dauer: **24 Wochen (960 Unterrichtseinheiten)**
Abschluss: **Zertifizierter Fachmann für Vertriebsmanagement (m/w/d)**

Zugangsvoraussetzungen

Berufsausbildung + 1 Jahr berufliche Tätigkeit oder mindestens 4 Jahre einschlägige berufliche Tätigkeit sowie kommunikative Fähigkeiten

Ihr erfolgreicher Weg in den beruflichen Wiedereinstieg

- ✓ Online Schulung – **Sie können bequem von zu Hause aus die Schulung begleiten**
- ✓ Digitalisierung – **an die Anforderungen der digitalen Arbeitswelt angepasste Lerninhalte**
- ✓ Persönliche Betreuung – **ausführliche Erörterung von Chancen und Möglichkeiten durch die Weiterbildung zum Fachmann für Vertriebsmanagement (m/w/d) 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**
- ✓ 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.)**

Reguläre Unterrichtszeiten

Montag - Donnerstag:
8:30 Uhr bis 16:20 Uhr

Freitag:
8:30 Uhr bis 12:30 Uhr

Seminar-Bausteine

- **Betriebswirtschaftslehre (160 UE)**
Inhalte: Grundlagen, Rechtsformen, Eröffnung einer Firma, der Kaufvertrag etc.
- **Praxisorientiertes Absatzmarketing (120 UE)**
Inhalte: Ziele, Instrumente des Absatzmarketings, Marktforschung, verkaufsfördernde Maßnahmen, Corporate Identity etc.
- **Menschenkenntnis und Charakterkunde (160 UE)**
Inhalte: Äußere Erscheinungsmerkmale, Menschenkenntnis, innere Bestimmungsfaktoren, Persönlichkeitsanalyse etc.
- **Gesprächsführung und Kommunikationstraining (160 UE)**
Inhalte: Grundlagen, Argumentation und Einwandbehandlung, Beeinflussungstechniken etc.
- **Verkaufstechnik und Verkaufspsychologie (160 UE)**
Inhalte: der Verkäufer, der Kunde, Telefon-Marketing, Erstellung von Verkaufsunterlagen etc.
- **Strategisches Vertriebsmanagement (120 UE)**
Inhalte: Führungsstil und Führungspersönlichkeit, Vertriebsstrategien, Vertriebscontrolling, digitale Vertriebsprozesse etc.
- **EDV Grundlagen (80 UE)**
Inhalte: Customer Relationship Management (CRM), Microsoft Word, Excel, Powerpoint, Outlook etc.

Fortlaufend begleitendes Bewerbungcoaching:
Simulation Vorstellungsgespräch Face-to-Face,
Ausarbeitung Bewerbungsunterlagen,
Assessment-Center-Testverfahren,
Zeugnisbewertung etc.

UE = Unterrichtseinheiten (à 45min)

*nach AZAV zertifiziert

