

## Schulungsdauer (22 Wo.) - 7 Bausteine

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

## Unterrichtsplan 2021 / 2022

Starttermine	Dauer
30.08.2021	3 Wochen
20.09.2021	3 Wochen
11.10.2021	4 Wochen
08.11.2021	4 Wochen
06.12.2021	3 Wochen*
10.01.2022	2 Wochen
24.01.2022	3 Wochen
14.02.2022	3 Wochen
07.03.2022	3 Wochen
28.03.2022	4 Wochen
25.04.2022	4 Wochen
23.05.2022	3 Wochen
13.06.2022	2 Wochen
27.06.2022	3 Wochen
18.07.2022	3 Wochen
08.08.2022	3 Wochen
29.08.2022	4 Wochen
26.09.2022	4 Wochen

\*2 Wochen Weihnachtsferien.

Der Einstieg ist zu Beginn eines jeden Bausteins möglich.

Die aktuellen Termine finden Sie stets auf unserer Website:

[www.ministerfachschule.de](http://www.ministerfachschule.de)

Ihre Ansprechperson:

**Mauritz Lange**

Telefon: 07152 / 31 97 3 207

Fax: 07152 / 31 97 3 900

[m.lange@ministerfachschule.de](mailto:m.lange@ministerfachschule.de)

Weitere Informationen finden Sie auf:

[www.ministerfachschule.de](http://www.ministerfachschule.de)



Minister Fachschule GmbH (Zentrale)  
Wilhelm-Binder-Straße 19  
78048 Villingen-Schwenningen  
Tel.: 07721 / 28 7 23  
[kontakt@ministerfachschule.de](mailto:kontakt@ministerfachschule.de)

Die Minister Fachschule ist zur Durchführung von Bildungsmaßnahmen zugelassen und durch die Fachkundige Stelle QUACERT zertifiziert.

im Verbund der  
ADVICO | group

KOMMUNIKATION  
VERTRIEB & VERKAUF  
BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE  
VERKAUFSPSYCHOLOGIE  
MENSCHENKENNTNIS  
EDV & MARKETING  
DIGITALISIERUNG

ONLINE  
oder in  
PRÄSENZ

Minister  
Fachschule.de

Fachmann für  
**VERTRIEBSMANAGEMENT** (m/w/d)

## Vorstellung der Minister Fachschule

Die Minister Fachschule, 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 Minister Fachschule in reguläre Jobs auf dem ersten Arbeitsmarkt liegt seit Jahren bei **über 75 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: **22 Wochen (880 Unterrichtseinheiten)**  
Abschluss: **Zertifizierter Fachmann für Vertriebsmanagement (m/w/d)**

## Zugangsvoraussetzung

Sie...

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

## Ihr erfolgreicher Weg in den beruflichen Wiedereinstieg

- ✓ **Als Online- als auch Präsenzschulung** – zu Beginn dürfen Sie entscheiden, ob Sie die Schulung bequem von Zuhause aus begleiten oder an der Präsenzveranstaltung teilnehmen möchten
- ✓ **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.)

## Unterrichtszeiten

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

**Freitag:**  
8:30 Uhr bis 12:30 Uhr

## Seminar-Bausteine

- **Betriebswirtschaftslehre (120 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 (120 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 Bewerbungscoaching:*  
Simulation Vorstellungsgespräch Face-to-Face, Ausarbeitung Bewerbungsunterlagen, Assessment-Center-Testverfahren, Zeugnisbewertung etc.

UE = Unterrichtseinheiten (à 45min)

\*nach AZAV zertifiziert

