

Zertifikatsstudium Vertriebsfachfrau/-fachmann

(AUSSENDIENST)

DIV
DEUTSCHES INSTITUT FÜR VERTRIEBSKOMPETENZ

Hochschule Karlsruhe
University of
Applied Sciences

Institut für
Wissenschaftliche
Weiterbildung

+IKA



KOMPETENZEN BRINGEN VERTRIEBSERFOLG

Die Kompetenzen der letzten zehn Jahre werden nicht dieselben sein, die uns auch in den nächsten Jahren erfolgreich machen werden. Verkaufen im Außendienst hat sich in den vergangenen Jahren massiv verändert. Dazu trägt entscheidend der digitale Wandel bei.

Nachhaltiger Erfolg im Vertrieb entsteht dadurch, dass Verkäufer:innen über die Kompetenzen verfügen, die in der Zukunft nötig sind, um die Vertriebsziele zu erreichen.

Deshalb haben wir uns entschlossen, gemeinsam mit der Hochschule Karlsruhe ein Zertifikatsstudium zu entwickeln. Dafür haben wir in den letzten Jahren unzählige gute und weniger gute Verkäufer:innen beobachtet und mehr als einhundert Spitzenverkäufer:innen in unserer Vertriebskompetenzstudie unter die Lupe genommen. Und eins können wir vorneweg sagen: Der erste Schritt zum erfolgreichen Verkaufen ist eine systematische Ausbildung.

In diesem Zertifikatsstudium geht es um den Auf- und Ausbau der Kompetenzen, die eine:n gute:n Verkäufer:in auszeichnen und zu Spitzenleistungen befähigen.



DAS DEUTSCHE INSTITUT FÜR VERTRIEBSKOMPETENZ

Das DIV vereint Vertriebsexperten und -expertinnen in ganz Deutschland. Diese garantieren Kunden und Kundinnen eine umfassende Vertriebsoptimierung. Als exklusive Lizenzträger der AECdisc® Potenzialanalyse und der Compro+ Kompetenzprofile zählt uns der renommierte Wissenschaftsverlag Springer Gabler zu den führenden Spezialisten in der Vertriebsdiagnostik. Führende deutsche Marken und Unternehmen vertrauen auf unsere Dienstleistungen.

Mit dem Zertifikatsstudium zur/zum Vertriebsfachfrau/-mann im Außendienst bietet das Institut gemeinsam mit der Hochschule Karlsruhe die erste Vertriebsausbildung mit Hochschulzertifikat an. Damit gehört das DIV zu den Qualitätsführern in der Vertriebsausbildung und Beratung in Deutschland. Dies wird mit dem Gewinn des Europäischen Trainingspreises 2019/20 bestätigt.

Für die erfolgreichen Beratungs- und Trainingsprojekte wurden wir für den Human Resource Award of Excellence nominiert. Das Deutsche Institut für Vertriebskompetenz wird von Kunden und Kundinnen besonders dafür geschätzt, dass mit Unterstützung der DIV-Fachkräfte nachweisbare und außergewöhnlich gute Vertriebsfolge erzielt werden.



DIE ENTWICKLUNG DER AUSBILDUNG



KONZEPTION

Die Teilnehmer:innen profitieren von einem für Sie maßgeschneiderten, kompetenzbasierten Ausbildungskonzept. Die Kombination aus Diagnostik und Top-Dozierenden auf einer der modernsten Online-Lernplattformen garantieren einen Wissenstransfer auf höchstem fachlichen Niveau. Unternehmen schätzen besonders, dass die ganzheitliche Analyse und das Ausbildungssystem direkte und messbare Auswirkungen auf ihre Terminquote und den Umsatz haben.



AUSBILDUNG

Das Zertifikatsstudium ist durch acht Vorlesungsblöcke gegliedert, wovon fünf in Präsenzzeit stattfinden. Die gesamte Vorlesungszeit beträgt 91 Stunden. Die Vorlesungszeit erstreckt sich dabei über 14 Tage.

Der Workload in Präsenzzeit und Eigenarbeit sind im Verhältnis 70:30 aufgeteilt. Der Anteil der Eigenarbeit beträgt demnach 27 Stunden. Die Prüfungsvorbereitung ist mit 24 Stunden kalkuliert. Das berufliche Engagement der Studierenden erfordert eine Verteilung über einen Zeitraum von 6 Monaten. Die Vorlesungen sind monatlich terminiert. Das bietet den Studierenden die Möglichkeit, das erlernte Wissen in der Praxis zu festigen und anzuwenden.



HYBRIDES LERNEN

Mit den zu den Lehrveranstaltungen konzipierten E-Learnings wird Lernen unabhängiger. Dabei werden die Lernenden angeleitet, ihr Wissen direkt in Formaten, wie einem Quiz, Games, interaktiven Szenarien oder Simulationen, anzuwenden. Die Qualität der Inhalte wird darüber sichergestellt.

Seit dem Jahr 2023 werden zudem drei der insgesamt acht Lehrveranstaltungen remote stattfinden.

ÜBER DAS ZERTIFIKATSSTUDIUM

Qualifizierte Ausbildung

Das Zertifikatsstudium zur/zum Vertriebsfachfrau/-fachmann im Außendienst findet in Kooperation mit der Hochschule Karlsruhe statt. Top-Dozierende und praxiserprobte Fachkräfte garantieren Wissenstransfer auf höchstem fachlichen Niveau. Entwickeln Sie Ihre wichtigsten Verkaufskompetenzen und dokumentieren Sie Ihren Ausbildungserfolg mit einem Hochschulzertifikat.

Top Zertifikatsstudium mit Hochschulzertifikat

Nach erfolgreicher Prüfung erhalten Sie ein Certificate of basic studies mit 6 Credit Points (CP) nach dem European Credit Transfer System.

Studiendauer

12.10.2023 - 22.03.2024
Berufsbegleitend, hybrid
Schriftliche Prüfung:
19.04.2024
Mündliche Prüfung:
17.05.2024

Fachliche Leitung

Dirk Thiemann

Organisatorische Leitung

Marco Lehnertz

Prüfungskommission

Vorsitzende: Prof. Dr. Marion
Murzin, Fakultät für
Wirtschaftswissenschaften
Hochschule Karlsruhe

Lernort

Hochschule Karlsruhe
Institut für Wissenschaftliche
Weiterbildung
Campus Hochschule Karlsruhe 2030+ /
Technologiepark

Anmeldung + Informationen

Deutsches Institut für
Vertriebskompetenz
Sabine Daum
Tel. +49 7533 – 99290-20
sabine.daum@div-institut.de

Studiengebühr

inkl. Schulungsunterlagen, Prüfungsgebühr,
Speisen und Getränke
8.400,00 EUR, zzgl. MwSt.

Stv.: Dirk Thiemann, Rainer Skazel
(DIV)

DER ABLAUF DES ZERTIFIKATSSTUDIUMS





01 – Entwicklung zum Topverkäufer

- Erfolgsfaktoren von Topverkäufern
- Kompetenzen im Verkauf gestern, heute und morgen
- Entwicklungsmöglichkeiten von Kompetenzen im Vertrieb
- Mögliche Stolpersteine bewusst erkennen und überwinden
- Selbstreflexion als Voraussetzung für die Entwicklung zum Topverkäufer verstehen



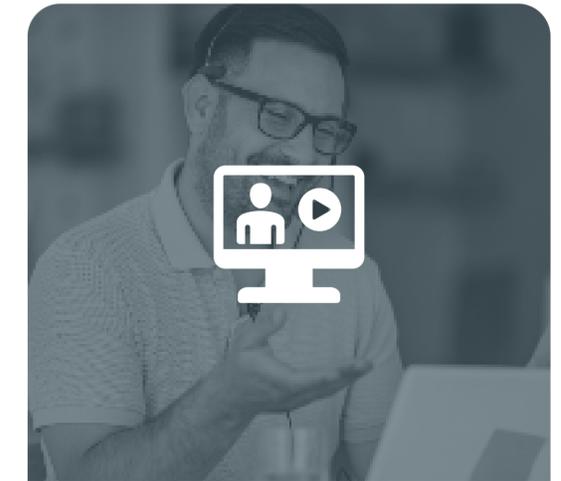
02 – Akquise

- Analyse bestehender Akquisetelefonate
- Erkennen, mit welchen Sprachmustern Top-Verkäufer erfolgreich sind
- Erobern des Vorzimmers
- Erarbeiten einer Telefonstrategie, die auf die Stärken des Verkäufers zugeschnitten ist



03 – Bedarfsanalyse

- Sie wissen um die Bedeutung der Bedarfsanalyse und ihrem Einfluss auf den Verkaufserfolg
- Erlernen der wichtigsten Instrumente für eine kundengerechte Bedarfsanalyse
- Kaufmotive von Kunden ergründen und diese für den gezielten Verkauf einsetzen
- Auf Basis des persönlichen Stärkenprofils eine überzeugende Argumentationskette aufbauen



04 – Digital Selling / Präsentation

- Online begeistern und für Aufmerksamkeit beim Gesprächspartner sorgen
- Social Media „Knigge“ für den Vertrieb
- Gesprächstechniken in der digitalen Beratung
- Der Elevator Speech
- Rhetorische Stilmittel in der Präsentation



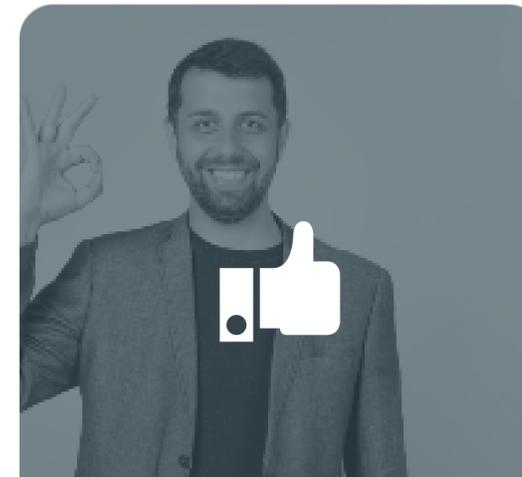
05 – Verhandlungstechnik

- Die Struktur des Verhandlungsprozesses kennen lernen
- Praktische Anwendung von Kommunikationsmodellen/-techniken in der Verhandlung
- Preisverhandlungen erfolgreich führen
- Sicher und zielführend mit Konflikten
- Professionell mit Verhandlungsstilen umgehen



06 – Einwand + Abschluss

- Einwandbehandlungstechniken anwenden
- Erfolgreiche Sprachmuster in der Einwandbehandlung
- Zielführende Fragetechniken in der Einwandbehandlung
- Kaufsignale erkennen und danach handeln
- Abschlusstechniken professionell einsetzen
- Die Angst vor dem „Nein“ verlieren
- Die Platinregel im Verkauf einsetzen



07 – Empfehlungsmanagement

- Wie erzeuge ich Referenzen
- Den Net Promoter Score als Instrument einsetzen
- Referenzen und Empfehlungen koppeln
- Einbau von Systematiken in den Vertriebsalltag



07 – Typgerechtes Verkaufen

- Beim ersten Eindruck mit Vertrauen und Kompetenz gewinnen
- Dynamische Kommunikation, Kundenbeziehungsanalyse
- Die Platinregel im Verkauf einsetzen
- Gesprächspartner/Kunden „lesen“ lernen

DAS SAGEN ABSOLVENTEN



Marco T. – Junior Consultant

Ich stehe am Anfang meiner Karriere. Deshalb hat mir das Zertifikatsstudium zum Vertriebsfachmann im Außendienst super geholfen einen vertrieblichen Grundstein zu legen, worauf ich jetzt weiter aufbauen kann. Durch die Praxisorientierung habe ich in dem Zertifikatsstudium in 6 Monaten mehr gelernt, als in 3 Jahren in der Berufsschule.



Lucas Richter – Vertriebsexperte Firmenkunde

Dieses Zertifikatsstudium zum Vertriebsfachmann im Außendienst ist eine einzigartige Chance seine bisherigen Fertig- und Fähigkeiten zu verbessern und gibt einen großartigen Rundum Überblick über die verschiedenen aber alltäglichen Bausteine eines Verkäufers / einer Verkäuferin. Dank der verbesserten Kundenansprache in der Akquise, war die Folge der Ausbildung, dass ich heute mehr Termine bekomme, und den Kunden / die Kundin darauf hin leichter abschließen kann.



Tim Falk – Gebietsleiter

Durch diese Ausbildung gehe ich anders in ein Gespräch mit Auftraggebenden.

Ich fokussiere mich verstärkt auf den Kunden / die Kundin und bekomme dadurch hilfreiche und entscheidende Informationen. Besonders gut haben mir die Anteile an Theorie und Praxis gefallen, bei denen man passende Lösungsvorschläge für sein Geschäftsfeld bekommen hat. Das Zertifikatsstudium zum Vertriebsfachmann im Außendienst hat mir geholfen, meine tägliche Vertriebsarbeit zu strukturieren, effizienter zu arbeiten und das Erlernte zu reflektieren.

Da der Vertrieb, speziell der Außendienst, kein klassischer Ausbildungsberuf ist, war es für mich wichtig, an einem Zertifikatsstudium teilzunehmen, bei dem man das richtige Werkzeug an die Hand bekommt.

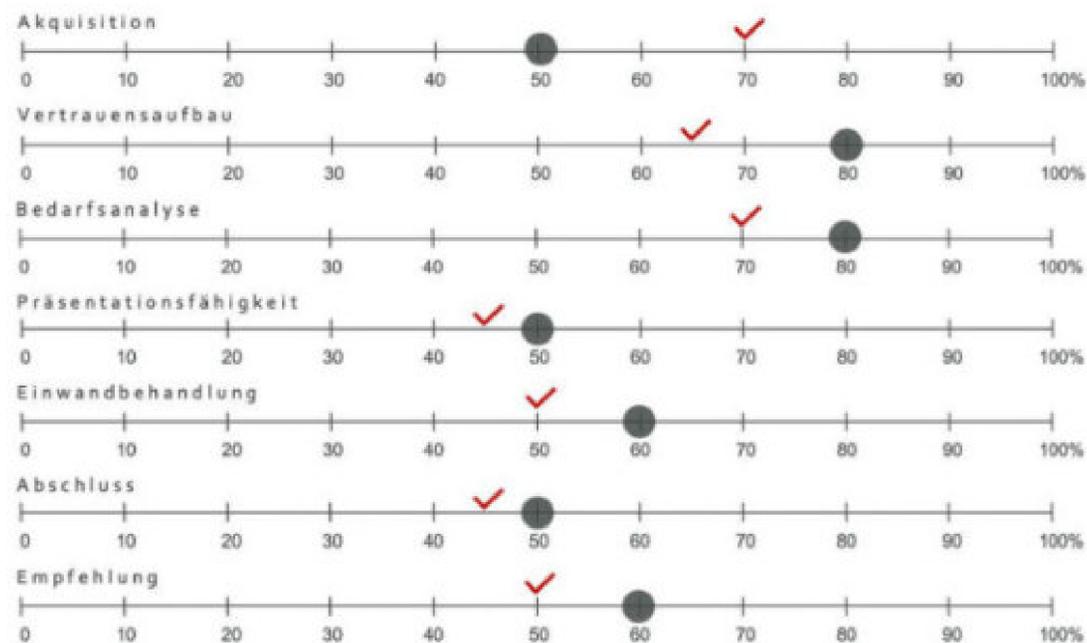
MESSBARE ERFOLGE IM VERGLEICH

Um Spitzenverkäufer:in zu werden, müssen wir die richtigen Verkaufstechniken beherrschen. Verkaufen ist vergleichbar mit Spitzensport. Im Verkauf und im Sport entscheiden oftmals die letzten 3 bis 5 Prozent über Sieg oder Niederlage. Deshalb trainieren Spitzensportler:innen und Spitzenverkäufer:innen regelmäßig ihre Fähigkeiten.

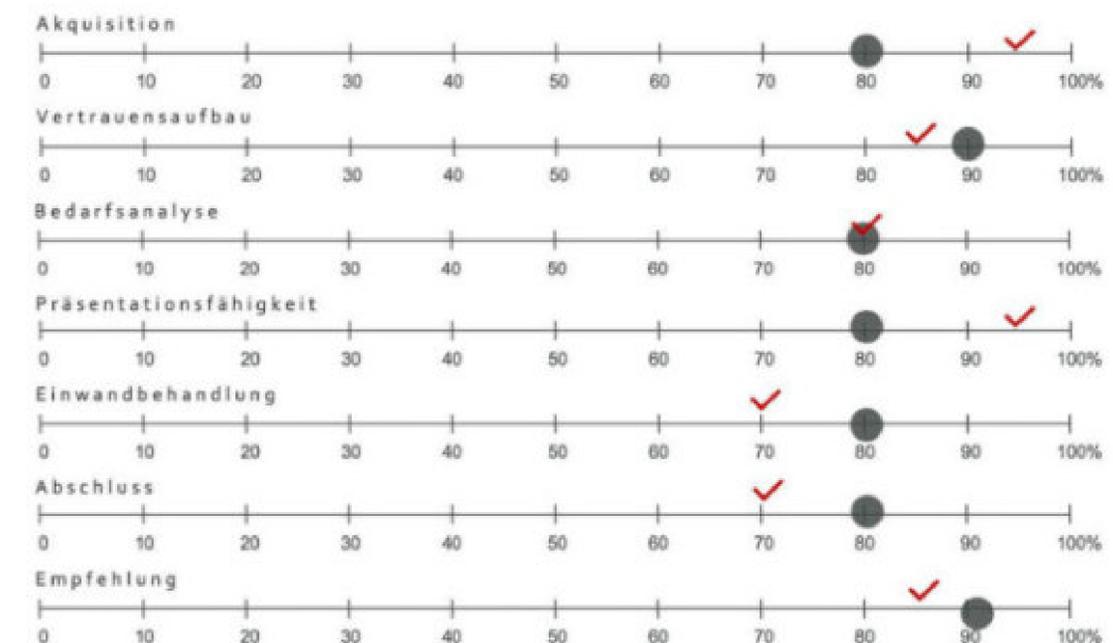
Der Verkäuferkompass:

- Liefert Ihnen eine Übersicht, in welchen Verkaufsphasen noch Potenziale zu entwickeln sind.
- Hilft Ihnen Ihre Trainingsfelder offenzulegen, damit Sie zielgerichtet trainieren können.
- Ist eine Bedarfsanalyse, aus der Sie erkennen, welche Ihrer "Verkaufsmuskeln" Sie gezielt trainieren müssen.

KENNTNISSE KANDIDAT VOR DER AUSBILDUNG



KENNTNISSE KANDIDAT NACH DER AUSBILDUNG



- Selbsteinschätzung
- ✓ Position

ZAHLEN UND ERGEBNISSE SPRECHEN DAFÜR

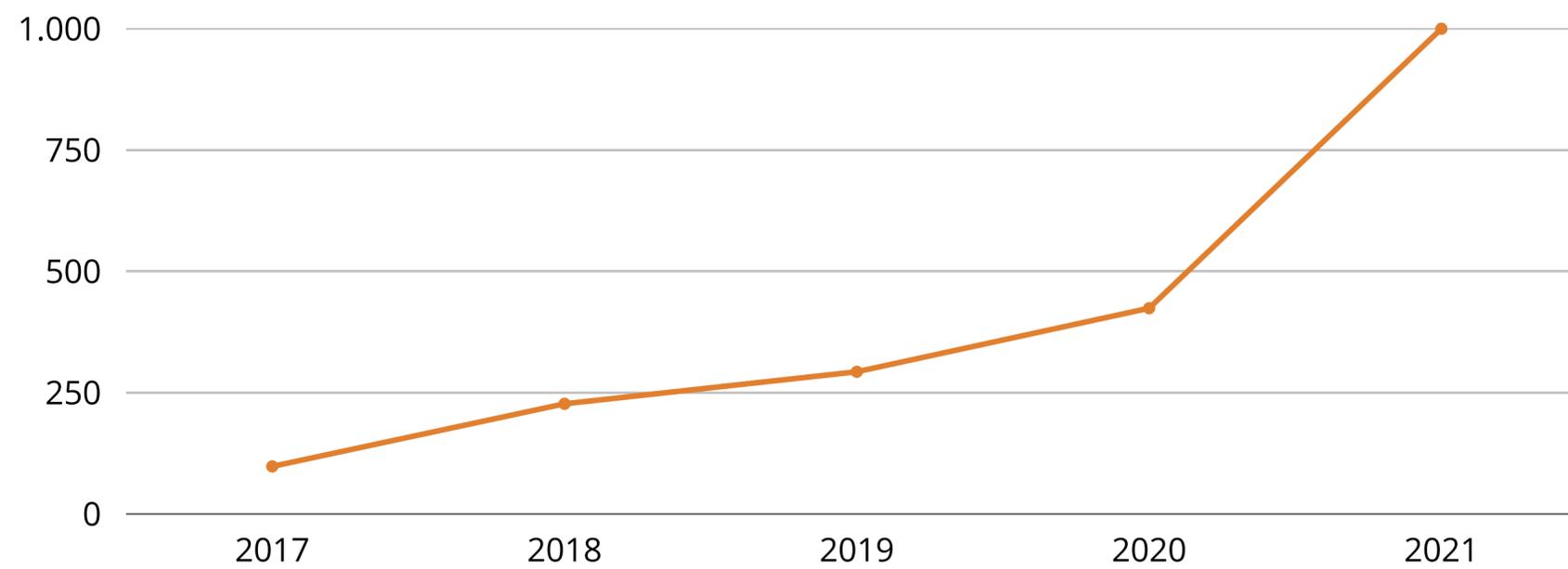


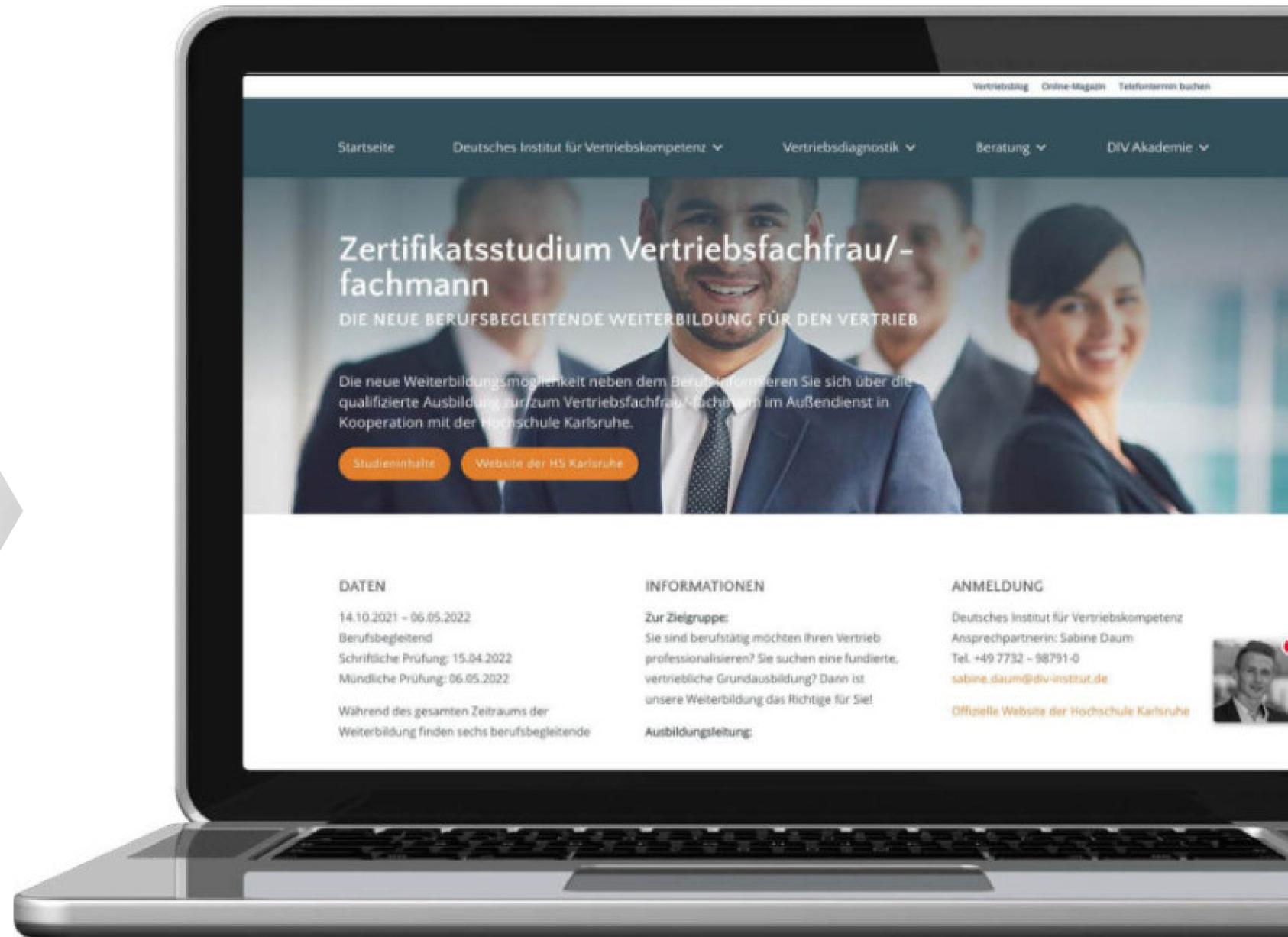
Natascha Kreis – Key Account Managerin

Durch die Arbeit mit dem DIV habe ich meine Verkaufszahlen entscheidend verbessert und mich zu einer Spitzenverkäuferin in meinem Unternehmen entwickelt.

STEIGERUNG DER VERKAUFSZAHLEN, DURCH DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEM DIV

Von 98 Neukunden in 2017 auf 424 Neukunden in 2020





[MELDEN SIE SICH HIER AN](#)

Auf dieser Seite finden Sie weitere Informationen zum Studienkonzept sowie den Anmeldebogen.



Deutsches Institut für Vertriebskompetenz
Von-Steinbeis-Str. 16
78476 Allensbach

Tel. (+49) 7533 – 99290-20
info@div-institut.de
www.div-institut.de

