

Zertifikatslehrgang Vertriebskompetenzen

der Technischen Hochschule Mittelhessen (Hochschulzentrum für Weiterbildung)

Leitung: Prof. Dr. Waldemar Pelz

■ Vertriebskompetenzen: Bedarf der Praxis

Unsere Hochschule wurde aus dem Kreis unserer Partnerunternehmen nachdrücklich auf den wachsenden Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften im Bereich Vertrieb und Key Account Management hingewiesen. Zum einen haben sich die Anforderungen an „Verkäufer“ in den vergangenen Jahren fundamental verändert, und zum anderen erweitern sich traditionelle Trainingsmaßnahmen zunehmend als nicht mehr zeitgemäß. Aus diesem Grund haben wir eine Befragung von 265 Unternehmen durchgeführt. Rund 31 Prozent der Antwortenden waren Geschäftsführer und 29 Prozent Personalverantwortliche; 22 Prozent waren auf verschiedenen Ebenen im Vertrieb tätig. Rund 60 Prozent aller Befragten hatten mehr als sieben Jahre disziplinarische Führungsverantwortung. Aufgrund dieser Bedarfserhebung haben wir das vorliegende Konzept in Zusammenarbeit mit Vertretern verschiedener Unternehmen erarbeitet.

■ Zielgruppe

Der Lehrgang richtet sich an Nachwuchskräfte mit einigen Jahren Berufserfahrung, die während dieser Zeit die Neigung und Eignung für Aufgaben im Vertrieb erkennen ließen. Für ihre weitere berufliche Entwicklung und einen überzeugenden Beitrag zum Unternehmenserfolg benötigen diese Mitarbeiter wissenschaftlich fundierte, praxisbezogene Kompetenzen.

■ Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat der Technischen Hochschule Mittelhessen (Hochschulzentrum für Weiterbildung). Die im Zertifikatslehrgang erworbenen Kreditpunkte können für Studiengänge an anderen Qualifizierungsprogrammen oder Hochschulen in entsprechenden Bereichen anerkannt werden.

■ Gründe für diesen Lehrgang

Aus der Perspektive der beteiligten Unternehmen

- Erhöhung der Attraktivität als Arbeitgeber und dadurch stärkere Bindung
- Steigerung der Leistungsfähigkeit und Motivation von Nachwuchskräften
- Stärkung der leistungsorientierten Unternehmenskultur
- Implementierung praxisbezogener, wissenschaftlich fundierter Inhalte
- Erfahrene Praktiker als Trainer

Aus der Perspektive der Teilnehmer

- Erweiterung der eigenen Fähigkeiten mit sofortiger Anwendung
- Einzigartige Spezialisierung auf eine der wichtigsten Unternehmensfunktionen (Vertrieb)
- Erwerb von Kreditpunkten, die bei weiterführenden Programmen angerechnet werden können
- Praxis- und teamorientierte Lehr- und Lernmethoden
- Berufsbegleitender, erster Schritt zu einem akademischen Abschluss

■ Ablauf und Struktur

- Sechs Module mit 21 Präsenztagen verteilt über einen Zeitraum von 12 Monaten
- Pro Modul vier Präsenztage, verteilt auf jeweils 2 Tage pro Monat (Freitag und Samstag)
- Hinzu kommen pro Modul etwa 2 Tage für die Vorbereitung auf die Leistungsnachweise
- Ergänzend können die Teilnehmer eine Online-Plattform nutzen
- Jedes Modul wird mit einem Leistungsnachweis abgeschlossen (z. B. Klausur oder Präsentation)

■ Veranstaltungsort: Gießen oder Friedberg

■ Kosten

Die Teilnahmegebühr beträgt 4.500,- € und kann bei Bedarf in monatlichen Teilbeträgen bezahlt werden.

■ Module und Inhalte

Modul 1	Kommunikations- und Verkaufstechniken (5 CrP)	Tage
Kurs 1	Vertriebsbezogene Kommunikationstechniken einschließlich Präsentationstechniken und Rhetorik mit Schwerpunkt Kunden- und Abschlussorientierung	2 x 2
Kurs 2	Die wichtigsten Verkaufs- und Abschlusstechniken zur Steigerung der Kunden- und Abschlussorientierung	2 x 2
Modul 2	Betriebswirtschaft und Marketing (5 CrP)	
Kurs 3	Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und Kennzahlen der Unternehmens- und Vertriebssteuerung als Grundlage für Verkaufsverhandlungen	2 x 2
Kurs 4	Marketing- und Vertriebsstrategien bei Konsum- und Investitionsgütern als Ausgangspunkt des Vertriebsmanagements	2 x 2
Modul 3	Vertriebsprozess und Umsetzungsprojekt (5 CrP)	2 x 2
Kurs 5	Analyse, Gestaltung und Optimierung von Vertriebsprozessen zur Steigerung der strategischen und operativen Effizienz	
Kurs 6	Praxisprojekt zur Umsetzung des Gelernten (Hausarbeit)	-
Kurs 7	Kolloquium zur Lernerfolgskontrolle (Präsentation der Ergebnisse)	1
Insgesamt 15 CrP (Credit Points)		21 Tage

■ Zulassungsvoraussetzungen

- Zwei Jahre Berufserfahrung
- Interesse am Vertrieb

■ Kontakte

Technische Hochschule Mittelhessen, Hochzentrum für Weiterbildung (HZW)

Koordination und Information:

Frau Nina Mohr
Tel.: 0641 / 309-4012 Fax: 0641 / 309-4004
Nina.Mohr@hzw.thm.de
www.hz-weiterbildung.de

Fachliche Leitung:

Prof. Dr. Waldemar Pelz
waldemar.pelz@w.th-mittelhessen.de