

# Aufstieg

Verkaufen will  
gelernt sein:  
Fachkaufleute für  
Vertrieb (IHK)  
haben jetzt die  
Gelegenheit zur  
Aufstiegsfortbildung.

**E**ffektiv arbeitende Mitarbeiter im Vertrieb zeichnen sich dadurch aus, dass sie gut informiert, vertrauenswürdig und sympathisch sind. Und dadurch, dass sie gut zuhören können. Zudem müssen sie Kundenbedürfnisse erkennen, maßgeschneiderte Angebote entwerfen und Multimedia-Präsentationen entwickeln können. Situative Kompetenz in allen diesen Bereichen ist bei jedem Kunden immer wieder neu gefragt.

Es hat eine Zeit gegeben, da wurde behauptet, dass die Fähigkeit zu „verkaufen“ in die Wiege gelegt sei. Eigentlich könne es jeder, aber durchsetzen werde sich nur das große Talent.

Diese Sichtweise hat zu einer Vernachlässigung der Aus- und Weiterbildung für den Vertrieb geführt. Heute weiß ein Unternehmen zu schätzen, was es an den Personen hat, die im Kundenkontakt stehen.

Denn sie sind diejenigen, die Umsatz schaffen und so-

mit die Existenz des Unternehmens sichern. Ihr persönlicher Erfolg spiegelt den Erfolg des Unternehmens.

Um immer besser zu werden, sind vielschichtige Kenntnisse und Fertigkeiten zu erwerben und in die Praxis umzusetzen. Die eigenständige und verantwortliche Wahrnehmung von Vertriebsaufgaben erfordert methodisches Arbeiten, betriebswirtschaftliches Denken in Kosten- und Nutzen-Relationen, die Fähigkeit zur Entwicklung von individuellen Vertriebskonzepten sowie eine effektive und effiziente Gestaltung von Kundenkontakten.

Das Ausbildungsangebot zum Fachkaufmann für Vertrieb (IHK), das die Unternehmensberatung Schmitz & Weingartz gemeinsam mit der IHK zu Düsseldorf entwickelt hat, schafft die idealen Voraussetzungen, um genau diesen Anforderungen, die sich

Heute weiß ein  
Unternehmen was es an  
Personen hat, die in  
Kundenkontakt stehen.

Mitarbeiter im Vertrieb in Zukunft stellen werden, gerecht zu werden. Insgesamt sechs Themengebiete, zu denen

Vertriebsmanagement, Verhandlung und Kommunikation zählen, sind prüfungsrelevant. Diese Weiterbildung versteht sich als „Educaring“. Es wird große Sorgfalt auf das individuelle Hochleistungslernen in Verbindung mit einem hohen Praxisbezug gelegt.

Weitere Informationen sind unter der Rufnummer 02151/62334-12 oder unter [info@schmitz-weingartz.de](mailto:info@schmitz-weingartz.de) erhältlich.