

AF7

Fachkauffrau/ Fachkaufmann für Vertriebsmanagement IHK

Aufstiegsfortbildung berufsbegleitend

Zielgruppe

IHK Prüfungen der Fachkaufleute erfordern

- eine erfolgreiche Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis im Vertrieb

oder

- eine erfolgreiche Abschlussprüfung in einem sonstigen anerkannten dreijährigen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige kaufmännische Vollzeit-Berufspraxis im Vertrieb

oder

eine mindestens vierjährige kaufmännische Vollzeit-Berufspraxis im Vertrieb.

Inhalte

- Elementare Lern- und Arbeitstechniken
- Markt-/kundenorientiert denken und handeln als marketingpolitische Instrumentarium einsetzen
- Vertriebsmanagement
- Vertriebsorganisation
- Verhandlung und Kommunikation
- Marketingpolitisches Instrumentarium
- Marketing Mix
- Volkswirtschaft und Unternehmen
 - o Volkswirtschaft – Definition
 - o Betriebswirtschaft – Unternehmen, Betrieb
- Die europäische Gemeinschaft auf dem Weg zur Europäischen Union
- Rechtskunde
- Fallstudien

Nutzen

Diese berufliche Fortbildung vermittelt den Teilnehmern umfassende fachliche Kompetenzen und Erfahrungen, Positionen in vertrieblich ausgerichteten Organisationseinheiten zu bekleiden, Vertriebsstrukturen aufzubauen, zu organisieren und den Erfolg der getroffenen Maßnahmen zu überwachen. Unter Berücksichtigung aller wirtschaftlichen, organisatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen in relevanten Märkten planen und steuern sie im Rahmen des betrieblichen Wertschöpfungsprozesses vertriebliche Sachverhalte und leiten daraus Handlungsschritte ab.

Lernziel

In der Prüfung soll der Teilnehmer nachweisen können, ob er die notwendigen Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen (Berufliche Handlungskompetenz) hat, die folgenden qualifizierten Aufgaben in Unternehmen verschiedener Größe und Branche wahrzunehmen:

- Führung von vertrieblich ausgerichteten Organisationseinheiten
- Aufbau und (Neu)Organisation von Vertriebsstrukturen
- Planung und Steuerung des Vertriebs im Rahmen des betrieblichen Wertschöpfungsprozesses unter Berücksichtigung aller wirtschaftlichen, organisatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen in relevanten Märkten
- Umsetzung und Controlling vertriebspezifischer Maßnahmen

Abschluss

Fachkaufmann für Vertriebsmanagement IHK

Fachkauffrau für Vertriebsmanagement IHK

Termin und Dauer

08.09.2018

14 Monate berufsbegleitend

(Freitag bis Sonntag, 1x monatlich)

Schulungsort Mülheim an der Ruhr

Gerne begrüßen wir Sie zu einem Beratungsgespräch in unserem Bildungszentrum.

Lehrgangskosten

3.200,-- Euro

300,-- Euro für Unterlagen und Skripte

zzgl. der IHK Prüfungsgebühr

Eine Förderung nach dem Gesetz zur Förderung der beruflichen Aufstiegsfortbildung (AFBG) ist möglich. Es handelt sich um einen Kompaktlehrgang, der die volle Stundenzahl des Rahmenstoffplans nur als organisatorische Grundlage hat.