

Vertriebsausbildung „Fachmann/-frau Vertrieb Baustoffe, Steine und Erden (IHK)“

Partner sind die IHK Chemnitz und die Sozialpolitische Arbeitsgemeinschaft Steine und Erden (SPA). Die Schulung erfolgt als sogenanntes Praxistraining berufsbegleitend in Teileinheiten und dauert ca. ein Jahr. Die Teilnehmenden erlernen die wesentlichen Methoden und Techniken für eine erfolgreiche Vertriebsarbeit. Auch kaufmännische und rechtliche Schnittstellen sind berücksichtigt.

ZIELGRUPPE

- Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)
- Nachwuchskräfte und Quereinsteigende

ZIELE

Die Teilnehmenden erlernen die notwendigen Mittel und Techniken des Vertriebs in der Baustoff-, Steine- und Erden-Industrie und erfahren, wie sie diese anwenden und weiterentwickeln. Den Teilnehmenden wird vermittelt, wie sie den Vertriebsprozess aktiv gestalten. Sie erfahren, wie sie Gespräche professionell vorbereiten, führen und zielgerichtet zum Abschluss bringen. Die betriebswirtschaftlichen und technischen Voraussetzungen für eine professionelle und wirtschaftliche Markt- und Kundenbearbeitung sind ebenso Inhalt dieses Praxistrainings wie die Preiskalkulation, das Kartellrecht, der Umgang mit Reklamationen und die Produktionsprozesse bei der Herstellung der branchenspezifischen Produkte.

ARBEITSWEISE UND METHODIK

- Wechselnde Beiträge und praktische Anwendungen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Erlebnisorientiertes Lernen durch Übungen und Rollenspiele
- Anwendung der Theorie anhand von praxisbezogenen Fallbeispielen
- Fachgespräche mit Vertriebsleitern unterschiedlicher Sparten
- Vor- und Nachbereitung der Seminarthemen durch ergänzendes Lehrmaterial
- Zertifizierung durch Abschlussprüfung der IHK



MODULBESCHREIBUNGEN UND TERMINE

MODUL 1.1: VERTRIEB UND VERTRIEBSPROZESSE

12. + 13. November 2020 in Kassel

Grundlagen Vertrieb

- Anforderungen an die Fachkraft Vertrieb
- B2B-Vertrieb
- Rolle des Vertriebs im Wertschöpfungsprozess

MODUL 2: FINANZEN UND RECHNUNGSWESEN

Termin offen

- Wertschöpfungsprozesse im Unternehmen
- Anwendung verschiedener Controlling-Instrumente

MODUL 3: EINKAUF- UND BESCHAFFUNGSPROZESS

27. + 28. Januar 2021 in Kassel

- Vermittlung von Grundlagen und Strategien des Einkaufs
- Umgang mit Lieferanten und Verhandlungsführung

MODUL 1.2: VERTRIEB UND VERTRIEBSPROZESSE

24. – 26. Februar 2021 in Kassel

Markt und Kunde

- Markttypen und Konsequenzen für den Vertrieb
- Organisation des Vertriebs
- Vertriebsprozess
- Systematiken zur aktiven Marktbearbeitung

MODUL 4: LOGISTIK

20. + 21. April 2021 in Kassel

- Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen der Logistik
- Vermittlung kostenbewusster Einsatzplanung

MODUL 5: MARKETING UND VERKAUF

Termin offen

- Grundlagen der Marketing- und der Vertriebsorganisation
- Anwendung von Marktbeobachtung und -forschung

REFERENTEN

Vertriebsmodule:

Thomas Uchtmann, Unternehmensberater bei der PALATINA GmbH. Arbeitsschwerpunkte: Vertriebsentwicklung, -training und -beratung, Kommunikationstraining und Verhandlungsführung, Vertriebsbegleitung und -coaching

Kaufmännische Module:

Externe Referenten aus Unternehmensberatung, Berufsgenossenschaft und Hochschule.

MODUL 1.3: VERTRIEB UND VERTRIEBSPROZESSE

29. + 30. März 2021 in Kassel

Modernes Verkaufen

- Aktiv präsentieren und verkaufen
- Grundlagen der Beziehungsplanung
- Umgang mit schwierigen Kunden

MODUL 6: ORGANISATION, ENERGIE, ARBEITSSICHERHEIT & UMWELTSCHUTZ

09. Juni 2021 in Kassel

- Vermittlung der Grundpflichten des Arbeitgebers
- Grundkenntnisse im Arbeits- und Gesundheitsschutz

PRAXISMODUL 7: PRODUKTION (INDIVIDUELL)

- Produkteigenschaften
- Rohstoffe
- Recycling
- Herstellungsprozess kennen und verstehen

MODUL 8: COMPLIANCE & KARTELLRECHT

10. Juni 2021 in Kassel

- Vermittlung von Grundlagen des Kartellrechts
- Richtlinien der betriebsinternen Compliance kennen

MODUL 1.4: VERTRIEB UND VERTRIEBSPROZESSE

20. – 22. Oktober 2021 in Berlin

Verkaufpsychologie

- Psychologische Grundlagen
- Hard- und Softfacts des Verkaufens
- Vom Kontakt über den Abschluss zur Empfehlung
- Selbstorganisation und Zeitmanagement

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Anzahl Teilnehmer (min.–max.):

8–12 Teilnehmer

KOSTEN JE TEILNEHMER

7.500 €

Für Mitglieder in einem BTB-Landesverband

4.700 €

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

in puncto Transportbeton GmbH

Frau Ceyda Sülün

Kochstr. 6–7, 10969 Berlin

Tel.: +49 (0)30 2592292-31

Fax: +49 (0)30 2592292-39

E-Mail: btblearning@transportbeton.org

ANMELDUNG UND ORGANISATION

Anmeldeunterlagen unter:

www.transportbeton.org/service/betonwissen-kalender/

Anmeldung: Wir bitten um schriftliche Anmeldung. Die Durchführung des Lehrgangs ist von der Teilnehmerzahl abhängig. Die Teilnahmegebühr ist ohne Abzüge vor Beginn des Lehrgangs zu entrichten. Die Rechnungsstellung erfolgt schriftlich nach der Anmeldung.

Storno: Ein Rücktritt von der Anmeldung hat schriftlich zu erfolgen. Er ist bis 30 Werktagen vor Beginn des Lehrgangs möglich. Bei späterem Rücktritt bzw. bei Nichtantritt oder Abbruch des Lehrgangs ist die volle Teilnahmegebühr zu entrichten. Eine Ersatzbenennung ist möglich.

Hinweise zum Datenschutz finden Sie unter

www.transportbeton.org/datenschutz

VERTRIEBSAUSBILDUNG FÜR BAUSTOFFE, STEINE UND ERDEN (IHK)

Bundesverband der Deutschen Transportbetonindustrie e. V. (BTB)

Kochstraße 6–7 | 10969 Berlin

Telefon 030 2592292-0 | Telefax 030 2592292-39

info@transportbeton.org | www.transportbeton.org

