Quelle: Olivier Le Moal - fotolia.com

Zertifikatslehrgang

Vertriebsingenieur
Technischer Vertriebsmanager [IHK]

IHK Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg

Die Unternehmer-Mitmachorganisation innovativ

Mitmachen. Mitbewegen. Mitgewinnen.

www.ihkgifb.de/Vertriebsingenieur

Vertriebsingenieur/-in
Technische/-r Vertriebsmanager/-in [IHK]

- ✓ Techniker als Vertriebsmitarbeiter
- ✓ Verkaufsprozess erfolgreich gestalten
- ✓ Vertriebsstrategien erfolgreich umsetzen
- ✓ Vertriebswerkzeuge kennen und einsetzen

Vertrieb – die Herausforderung

Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen in ihre Kundenbeziehungen, in neue Produkte und globale Absatzmärkte investieren. Einer Kienbaum-Studie aus dem Jahr 2013 zufolge sind erfolgreiche Unternehmen im Vertrieb besser aufgestellt als weniger erfolgreiche. Unbenommen aller Prozessoptimierung und Automatisierung, die heute im Vertrieb eine wichtige Rolle spielen, bleibt der persönliche Kontakt zum Kunden das zentrale Marketinginstrument. Zu den Erfolgsfaktoren von guten Vertriebsmitarbeitern zählt neben der Persönlichkeit auch die Qualität des Handwerkszeugs. Wer als Techniker oder Ingenieur im Vertrieb arbeitet braucht neben seinem technischen Fach- auch betriebswirtschaftliches Wissen und verkäuferische Fähigkeiten. Fähigkeiten die erlernbar sind.

- ✓ Methodentraining
- ✓ Marketing und Vertrieb
- ✓ Vertriebsstrategien
- ✓ Verhandlungstraining

Zertifikatslehrgang „Technischer Vertrieb" – das Konzept

Der Lehrgang vermittelt Techniken und Methoden, die es Vertriebsmitarbeitern aus technischen Bereichen ermöglichen, ihr fundiertes technisches Wissen zielgerichtet einzusetzen und auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden einzugehen. Sie lernen die Stolpersteine im Verkaufsprozess zu erkennen und ihnen entgegenzuwirken. Der Verkaufsprozess wird dadurch erfolgreicher und entspannter. Neben Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen steht das Umsetzen von Vertriebsstrategien im Vordergrund. Geschult wird auch, wie sich Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst verbessern lassen und wie Verhandlungen geführt werden. Der Kurs vermittelt nicht nur fundiertes Fachwissen, sondern unterstützt die Teilnehmer bei der Umsetzung. Durch Unterteilung des Lehrgangs in einen Seminar- und Workshop-, sowie einen Coachingteil, können die Inhalte des Lehrgangs durch viele praxisnahe Beispiele und Übungen direkt im Unternehmensalltag angewendet werden. Während des Lehrgangs arbeiten die Teilnehmer an einer Fallstudie aus Ihrem Unternehmen, die sie anhand der erlernten Techniken erarbeiten. Dabei stehen die praxiserprobten Dozenten den Teilnehmern zur Seite.

Zielgruppe

Ingenieure, Techniker und Mitarbeiter aus technischen Bereichen, die in absatzwirtschaftlichen Gebieten wie Marketing, Vertrieb (Innen- und Außendienst) und Service ihre beruflichen Chancen verbessern und wahrnehmen wollen. Das Praxistraining ist auch für Berufseinsteiger geeignet.

Unsere Trainer

Die IHK Gießen-Friedberg gewinnt ihre Dozenten aus dem Potenzial der Fach- und Führungskräfte der Unternehmen in der Region. Sie ergänzen sich mit Dozenten von Fachhochschulen, Universitäten und Berufsschulen sowie freien Trägern. Als Partner der IHKs vermitteln sie „aus der Praxis für die Praxis" betriebsnahe Inhalte.

Zertifikatsabschluss

Das IHK-Zertifikat erhalten Sie bei regelmäßiger Teilnahme, bestandenem Test und erfolgreich durchgeführter Projektarbeit. Der Titel „Vertriebsingenieur/-in IHK" – „Sales Engineer CCI" kann nur an Teilnehmer/-innen mit abgeschlossenem Studium einer Ingenieurwissenschaft verliehen werden. Sonst wird der Abschluss „Technische/-r Vertriebsmanager/-in IHK" – „Technical Sales Manager CCI" verliehen.

Lehrgangsaufbau

Modul 1 → Modul 2 → Modul 3 → Modul 4 → Praxis und Projektarbeit → Präsentation und Zertifikat

17 Wochenenden mit insgesamt circa 220 Unterrichtsstunden (UE), zusätzlich werden Einzelcoaching-Termine individuell vereinbart.

Lehrgangsinhalte

1 **Grundlagenphase** (Modul 1)

Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen

2 **Vertiefungsphase** (Module 2 bis 4)

1. Vertriebsstrategien und Umsetzung in die aktuelle Unternehmenspraxis
2. Optimierung der Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst
3. Strategien und Führungsinstrumente für die erfolgreiche Führung von Vertriebsmitarbeitern
4. Erfolgreiche Verhandlungsführung im technischen Vertrieb

3 **Transferphase** (Praxis, Projektarbeit, Präsentation)

Training for the Job in diversen Vertriebssituationen

Ihre Vorteile

- ✓ Etablierter IHK-Lehrgang mit erfahrenen Referenten und Trainern aus unterschiedlichen Branchen
- ✓ Der hohe Praxisbezug ist durch ein „Training for the job" gewährleistet
- ✓ Vorträge, Fallstudien, interaktive Workshops und gruppenbezogene Übungen
- ✓ Fach- und Methodenkompetenz, ganzheitliches Denken
- ✓ Erfahrungsaustausch und Vernetzung mit bis zu 16 Teilnehmern
- ✓ Die Inhalte werden unter Berücksichtigung des Anforderungsprofils für Vertriebsingenieure des VDI (Verein Deutscher Ingenieure) vermittelt

Organisatorisches

Dauer

17 Wochenenden mit insgesamt circa 220 Unterrichtsstunden (UE), zusätzlich werden drei Stunden Einzelcoaching-Termine individuell vereinbart.

Termine 2017

20. + 21. Januar
3. + 4. Februar
17. + 18. Februar
24. + 25. Februar
3. + 4. März
17. + 18. März
21. + 22. April
28. + 29. April
12. + 13. Mai
2. + 3. Juni
9. + 10. Juni
23. + 24. Juni
18. + 19. August
1. + 2. Sept.
8. + 9. Sept.
22. + 23. Sept.
29. + 30. Sept.

Unterrichtszeiten

Freitags von 16 bis 21 Uhr
Samstags von 9 bis 16 Uhr

Plus drei Stunden individuell vereinbarte Einzelcoachings.

Veranstaltungsort

IHK-Außenstelle in Gießen, Flutgraben 4, 35390 Gießen

Teilnehmerbetrag

3.300,- Euro (einschließlich Lernmittel, Test und Zertifikat)

Für Anmeldungen, die bis zum 9. Dezember 2016 eingehen, erhalten Sie zehn Prozent Frühbucherrabatt. Anmeldeschluss ist der 20. Dezember 2016.

Anmeldung + Kontakt

Bitte melden Sie sich online über unsere Veranstaltungsdatenbank an. Der Link lautet:

www.ihkgifb.de/Vertriebsingenieur

Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg
Ansprechpartnerin: Freya Ruth
Tel.: 06031 / 609-2505
ruth@giessen-friedberg.ihk.de

Anreise

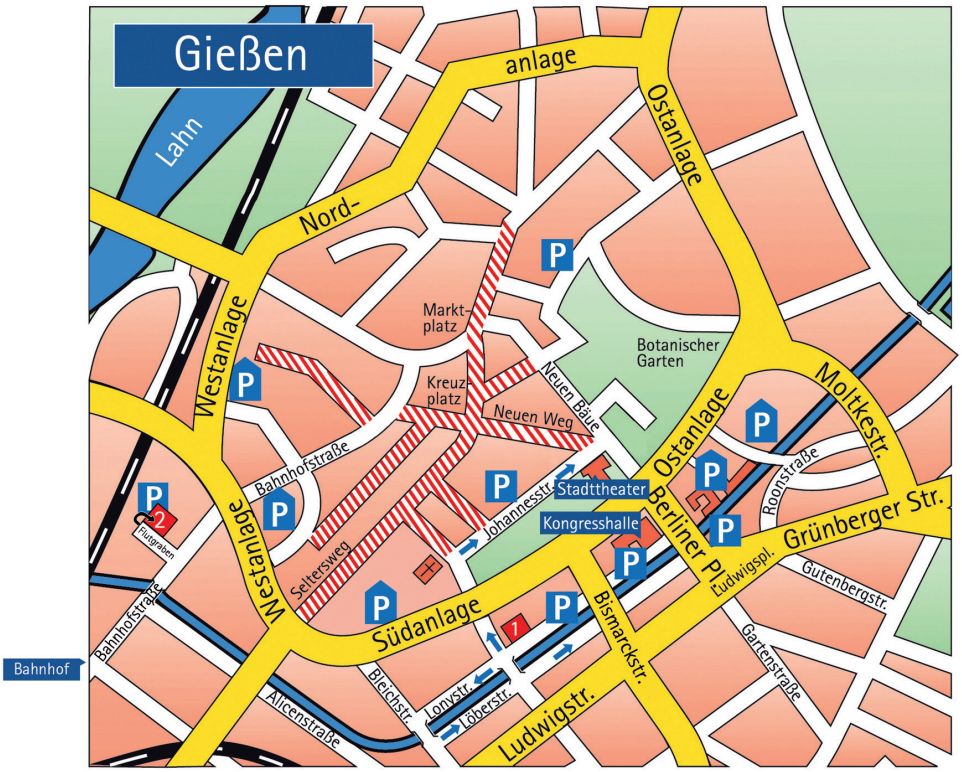
Der Lehrgang findet im Flutgraben 4, 35390 Gießen statt.

Die Seminarräume der IHK befinden sich im Schulungsgebäude Liebig Center im fünften Stock.

Für Bahnreisende:
Vom Gießener Hauptbahnhof gehen Sie über den Bahnhofsplatz auf die Bahnhofsstraße. Dieser folgen Sie 500 m geradeaus den Berg hinab. Auf der linken Seite sehen Sie einen großen gläsernen Bau. Hier biegen Sie links in den Flutgraben ein. Auf der rechten Seite sehen Sie nach wenigen Metern den Eingang zum IHK Schulungsgebäude. Die Räumlichkeiten befinden sich im 5. Stock.

Für Autofahrer:
Biegen Sie in den Flutgraben ein, am Ende der Straße dann rechts. Dort fahren Sie in das Parkhaus „Liebig Center". Parken Sie im obersten Parkdeck und nehmen Sie die Treppe bzw. den Aufzug in den fünften Stock.

ACHTUNG: Bitte fahren Sie NICHT in das Parkhaus „Liebig Center 2", welches sich auf der linken Straßenseite befindet!



1 IHK-Hauptgeschäftsstelle Gießen
Lonystraße 7

2 Seminarräume
Flutgraben 4