

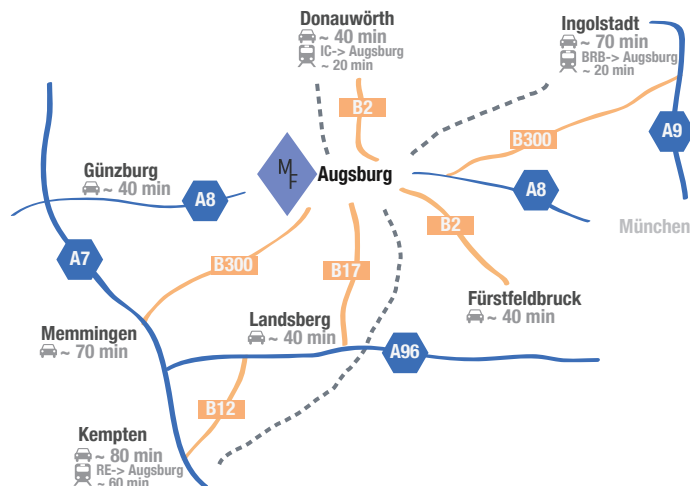
Schulungsdauer (20 Wo.) - 6 Bausteine

- Betriebswirtschaftslehre
- Praxisorientiertes Absatzmarketing
- Menschen und Charakterkunde
- Gesprächsführung und Kommunikationstraining
- Verkaufstechnik/Verkaufspsychologie
- EDV Grundlagen

Unterrichtsplan 2020 / 2021

Starttermine	Dauer
03.02.2020	2 Wochen
17.02.2020	2 Wochen
02.03.2020	3 Wochen
23.03.2020	4 Wochen
20.04.2020	7 Wochen
08.06.2020	2 Wochen
22.06.2020	2 Wochen
06.07.2020	2 Wochen
20.07.2020	3 Wochen
10.08.2020	4 Wochen
07.09.2020	7 Wochen
26.10.2020	2 Wochen
09.11.2020	2 Wochen
23.11.2020	2 Wochen
07.12.2020	3 Wochen
11.01.2021	4 Wochen
08.02.2021	7 Wochen
29.03.2021	2 Wochen

Der Einstieg ist zu Beginn jedes Bausteins möglich. Die aktuellen Termine als Kalender-Übersicht finden Sie auf unserer Website:
www.ministerfachschule.de/standorte



Schulungsort in der Region:
Minister Fachschule
 Bürgermeister-Wegele-Straße 6
 86167 Augsburg

Ihr Ansprechpartner:
Christian Albinus
c.albinus@ministerfachschule.de
 Tel.: +49 821 650 670 4
 Fax: +49 821 650 670 29

Weitere Informationen finden Sie auf:
www.ministerfachschule.de



Minister Fachschule GmbH (Zentrale)
 Wilhelm-Binder-Straße 19
 78048 Villingen-Schwenningen
 Tel.: 07721 / 28 7 23
kontakt@ministerfachschule.de
 Die Minister Fachschule ist zur Durchführung von Bildungsmaßnahmen zugelassen und durch die Fachkundige Stelle QUACERT zertifiziert.



Sie haben einschlägige berufliche Erfahrung, sind Geselle, Meister oder ähnliches?

Wir bilden Sie in Richtung Vertrieb und Marketing weiter, damit Sie Ihr erworbenes Fachwissen mit ins neue Berufsbild übernehmen können.



WERDEN SIE
VERTRIEBSFACHMANN/-FRAU
 Schulungsort: Augsburg

Vorstellung der Minister Fachschule:

Die Minister Fachschule, gegründet von Dr. Franz Minister, ist **seit über 30 Jahren** als zertifizierter Bildungsträger am Markt etabliert. Seither wird im Dialog mit Wirtschaftsunternehmen die Ausbildung ständig an die aktuellen Anforderungsprofile des Arbeitsmarktes angeglichen. Die ausgezeichneten Kontakte zu Unternehmen wiederum ermöglichen oftmals eine direkte Vermittlung von Absolventen.

Die **Vermittlungsquote** von Teilnehmer/-innen der Minister Fachschule in reguläre Jobs auf dem ersten Arbeitsmarkt liegt seit Jahren bei **über 90 Prozent**.

Vor Beginn der Maßnahme wird ein **vertrauliches Erstgespräch** geführt, um Ihre persönliche Situation kennenzulernen. Selbstverständlich werden Fragen zu Schulungsinhalt, Zielsetzung oder Philosophie der Minister Fachschule sehr gerne beantwortet. Diese Erstberatung ist kostenlos und unverbindlich.

Zertifizierte Maßnahme

Anpassungsqualifikation in Vollzeit
Dauer: 5 Monate (800 UE)
Abschluss: Diplom Vertriebsfachmann/-frau

Zugangsvoraussetzung:

Sie...

- haben eine Berufsausbildung + 1 Jahr berufliche Tätigkeit
- oder
- mindestens 4 Jahre einschlägige berufliche Tätigkeit

Ihr erfolgreicher Weg in den beruflichen Wiedereinstieg

- ✓ **Individuelles Erstgespräch** – ausführliche Erörterung von Chancen und Möglichkeiten durch die Weiterbildung zum Vertriebsfachmann/-frau auf Basis Ihrer persönlichen Situation
- ✓ **Integration in die Gruppe** – bereitwillige Unterstützung durch die anderen Teilnehmer/-innen mit deren jeweils individuellen Voraussetzungen
- ✓ **Vermittlung der Lerninhalte** – überzeugende und aktuelle Inhalte mit vielen praxisbezogenen Beispielen in angemessener Lerngeschwindigkeit
- ✓ **Selbstreflektion** – Sie erhalten grundlegendes Wissen über die Psyche des Menschen, deren Auswirkungen und wie Sie die gewonnenen Erkenntnisse für Ihr Wohlbefinden nutzen
- ✓ **Steigerung des Selbstwertgefühls** – das Ausbildungskonzept in Kombination mit der Gruppendynamik unterstützt positives Denken und schafft wieder eine klare Perspektive
- ✓ **Suche passender Berufe** – Ihre persönlichen Stärken und Eigenschaften werden herausgearbeitet und diese ergeben die für Sie passenden Berufsbilder
- ✓ **Fortlaufende Bewerbungsoptimierung** – professionelle Unterstützung im Bewerbungsprozess (Überarbeitung der Unterlagen, Training für Vorstellungsgespräche etc.)

Unterrichtszeiten:

Montag - Donnerstag: 08:30 Uhr – 16:20 Uhr
Freitag: 08:30 Uhr – 12:30 Uhr

Seminar-Bausteine:

- **Betriebswirtschaftslehre (80 UE)**
Inhalte: Grundlagen, Rechtsformen, Eröffnung einer Firma, der Kaufvertrag etc.
- **Praxisorientiertes Absatzmarketing (80 UE)**
Inhalte: Ziele, Instrumente des Absatzmarketings, Marktforschung, verkaufsfördernde Maßnahmen etc.
- **Menschen und Charakterkunde (120 UE)**
Inhalte: Äußere Erscheinungsmerkmale, Menschenkenntnis, innere Bestimmungsfaktoren, Persönlichkeitsanalyse etc.
Begleitendes Bewerbertraining: das Vorstellungsgespräch, Assessment-Center-Testverfahren etc.
- **Gesprächsführung und Kommunikationstraining (160 UE)**
Inhalte: Grundlagen, Argumentation und Einwandbehandlung, Beeinflussungstechniken etc.
- **Verkaufstechnik/Verkaufspsychologie (280 UE)**
Inhalte: der Verkäufer, der Kunde, Telefon-Marketing, Erstellung von Verkaufsunterlagen etc.
Begleitendes Bewerbertraining: die schriftliche Bewerbung, Zeugnisbewertung etc.
- **EDV Grundlagen (80 UE)**
Inhalte: Computer Aided Selling, Microsoft Word, Excel, Powerpoint, Outlook etc.

