



VERTRIEBSKOMPETENZEN
Zertifikatslehrgang der THM



VERTRIEBSKOMPETENZEN

| Bedarf der Praxis

Unsere Hochschule wurde aus dem Kreis unserer Partnerunternehmen nachdrücklich auf den wachsenden Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften im Bereich Vertrieb und Key Account Management hingewiesen. Zum einen haben sich die Anforderungen an „Verkäufer“ in den vergangenen Jahren fundamental verändert, und zum anderen erweisen sich traditionelle Trainingsmethoden als nicht mehr zeitgemäß. Aus diesem Grund haben wir eine Befragung von 265 Unternehmen durchgeführt. Rund 31 % der Antwortenden waren Geschäftsführer und 29 % Personalverantwortliche; 22 % waren auf verschiedenen Ebenen im Vertrieb tätig. Rund 60 % aller Befragten hatten mehr als sieben Jahre disziplinarische Führungsverantwortung. Aufgrund dieser Bedarfserhebung haben wir das vorliegende Konzept in Zusammenarbeit mit Vertretern verschiedener Unternehmen erarbeitet.

| Nutzen

Aus der Perspektive der beteiligten Unternehmen

- Senkung der Vertriebskosten durch Steigerung der Produktivität im Vertrieb
- Erhöhung der Attraktivität als Arbeitgeber und dadurch stärkere Bindung
- Steigerung der Leistungsfähigkeit und Motivation von Nachwuchskräften
- Implementierung praxisbezogener, wissenschaftlich fundierter Inhalte
- Erfahrene Praktiker als Trainer

Aus der Perspektive der Teilnehmer:

- Erweiterung der eigenen Fähigkeiten
- Einzigartige Spezialisierung auf eine der wichtigsten Unternehmensfunktionen (Vertrieb)
- Erwerb von Credit Points, die bei weiterführenden Programmen angerechnet werden können
- Praxis- und teamorientierte Lehr- und Lernmethoden
- Sofortige Anwendung des Gelernten
- Berufsbegleitender, erster Schritt zu einem akademischen Abschluss

| Zielgruppe

Der Lehrgang richtet sich an Nachwuchskräfte mit einigen Jahren Berufserfahrung, die während dieser Zeit die Neigung und Eignung für Aufgaben im Vertrieb erkennen ließen. Für ihre weitere berufliche Entwicklung und einen überzeugenden Beitrag zum Unternehmenserfolg benötigen diese Mitarbeiter wissenschaftlich fundierte, praxisbezogene Kompetenzen.

| Teilnahmevoraussetzungen

Für den Zertifikatslehrgang Vertriebskompetenzen müssen Sie zwei Jahre Berufserfahrung vorweisen, sowie Interesse am Vertrieb haben.

| Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat der Technischen Hochschule Mittelhessen (Hochschulzentrum für Weiterbildung). Die in diesem Lehrgang erworbenen Credit Points können bei anderen Programmen oder Hochschulen anerkannt werden.

| Studienort

Hochschulzentrum für Weiterbildung (HZW) in Gießen.

| Ablauf und Struktur

- Drei Module mit 21 Präsenztagen (Freitag und Samstag), verteilt über einen Zeitraum von 12 Monaten einschließlich eines anwendungsbezogenen Praxisprojektes mit Präsentation der Ergebnisse im Kolloquium.
- Die Module 1 und 2 bestehen aus jeweils 8 und das Modul 3 aus 5 Präsenztagen. Die einzelnen Kurse und Inhalte sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt. Die Termine erhalten Sie im HZW bei Frau Mohr.
- Ergänzt wird der Lehrgang durch die E-Learning-Plattform des HZW.
- Jedes Modul wird mit einem Leistungsnachweis abgeschlossen (z.B. Klausur oder Präsentation)

| Kosten

- Die Teilnahmegebühr beträgt € 4.500,- und kann bei Bedarf in monatlichen Teilbeträgen gezahlt werden.





Die Module und Kurse

Module	Inhalte	Tage
1	Kommunikations- und Verkaufstechniken (5 Credit Points)	
Kurs 1	Vertriebsbezogene Kommunikationstechniken einschließlich Präsentations- techniken und Rhetorik mit Schwerpunkt Kunden- und Abschlussorientierung	2 x 2
Kurs 2	Die wichtigsten Verkaufs- und Abschlusstechniken zur Steigerung der Kundenorientierung und der Abschlussorientierung	2 x 2
2	BWL und Marketing (5 Credit Points)	
Kurs 3	Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und Kennzahlen der Unternehmens- und Vertriebssteuerung als Grundlage für Verkaufsverhandlungen	2 x 2
Kurs 4	Marketing- und Vertriebsstrategien bei Konsum- und Investitionsgütern als Ausgangspunkt des Vertriebsmanagements	2 x 2
3	Vertriebsprozesse und Umsetzungskompetenz (5 Credit Points)	
Kurs 5	Analyse, Gestaltung und Optimierung von Vertriebsprozessen zur Steigerung der strategischen und operativen Effizienz	2 x 2
Kurs 6	Praxisprojekt zur Umsetzung des Gelernten in Form einer Hausarbeit	-
Kurs 7	Kolloquium zur Präsentation der Ergebnisse und zur Lernerfolgskontrolle	1
Zeiten:	Die Kurse finden immer Freitag und Samstag jeweils einmal pro Monat statt	21

Kontakte und Informationen

Fachliche Leitung

Prof. Dr. Waldemar Pelz

Tel. 0641 309-2732

waldemar.pelz@w.thm.de

www.thm.de/professor/pelz

Postanschrift

Technische Hochschule Mittelhessen

Hochschulzentrum für Weiterbildung

Wiesenstraße 14

35390 Gießen

Koordination und Information

Helge Dittmann

Tel. 089 3681430

Fax 089 36814355

dittmann@sales-effectiveness.de

Studienort

Hochschulzentrum für Weiterbildung

Eichgärtenallee 6

35394 Gießen

www.hz-weiterbildung.

oder in Ihrem Unternehmen oder in Ihrer Region





Die Dozenten

Dozenten	Background	Referenzen
<p>Prof. Dr. Waldemar Pelz fachliche Leitung www.management-innovation.com</p>	<p>Prof. Pelz lehrt Internationales Management und Marketing an der Technischen Hochschule Mittelhessen, zudem ist er Honorary Visiting Professor an der Aston University (Birmingham). Zunächst leitete er über sechs Jahre ein Familienunternehmen, und nach seiner Promotion erwarb er weitere zehn Jahre Praxiserfahrung in den Bereichen Marketing und Vertrieb, Unternehmensführung und -beratung. Zuletzt leitete er die Führungskräfteentwicklung eines internationalen Chemie- und Pharmaunternehmens. Prof. Pelz ist Autor mehrerer Bücher und Publikationen.</p>	<p>Audi, BASF, Bayer, Baxter, Deutsche Bank, Bertelsmann, REWE, Vattenfall, Deutsche Telekom, Gesellschaft Deutscher Chemiker, Techem, Provalidis, Merck KGaA, Thyssen-Krupp, FAZ-Institut, Akademie Deutscher Genossenschaften, Takata-Petri</p>
<p>Dipl.-Psych. Helge Dittmann www.sales-effectiveness.de</p>	<p>Helge Dittmann ist Geschäftsführer der Interconnection Consulting Group GmbH, einem international tätigem Unternehmen für Management, Strategieberatung und Training. Das Center of Sales Effectiveness & Development und das Competence Center Neuromarketing & Sales der ICG sind spezialisiert auf Vertriebsmanagement, Verkauf und Key Account Management.</p>	<p>BMW, Bosch, Canon, Daimler, Deutsche Bank, Deutz, Epson, Fujitsu, Hexal, Hitachi, Hochtief, Hoesch, LG Electronics, O2, Samsung, Shell, Siemens, Sony, Toshiba</p>
<p>Dipl.-Kfm. Fred R. Strauß www.sps-institut.de</p>	<p>Fred R. Strauß ist seit 2000 Geschäftsführender Gesellschafter des SPS Instituts für Vertriebsprozess-Optimierung. Er war zuvor als Marketing- und Vertriebsdirektor sowie als Geschäftsführer in pharmazeutischen Unternehmen tätig. Herr Strauß ist Autor zahlreicher Publikationen in Fachzeitschriften und Mitautor in verschiedenen Fachbüchern.</p>	<p>Avnet Silica GmbH, Astra Tech, aap AG, BSN, Bode Chemie, Dansac, Guebert GmbH, Mitsubishi, Phadia GmbH, Timberland, Smiths Medical, EUSA Pharma, Kimberley Clark</p>
<p>Ludmila Zimmer (M.A.) www.markterfolg-russland.de</p>	<p>Ludmila Zimmer ist seit 2003 Inhaberin der Agentur "Markterfolg Russland", die sich auf Beratung und Training der Vertriebskompetenzen im interkulturellen Kontext spezialisiert hat. Sie war zuvor verantwortlich für den Vertrieb in einem internationalen Industriekonzern. Frau Zimmer ist Lehrbeauftragte an der THM und an der FH Göttingen und verfügt über acht Jahre Trainingserfahrung für namhafte internationale Unternehmen.</p>	<p>Bayerische Landesbank, Biotronic AG, DB Schenker, Isabellenhuetten, Nukem Technologie, Management Circle AG, REAL Moskau, Volksbank Mittelhessen, Weber Kunststofftechnik, Zumtobel AG</p>



Anmeldeformular
für den Zertifikatslehrgang Vertriebskompetenzen
des Hochschulzentrums für Weiterbildung

1. Leistungsinhalt

Teilnahme am Zertifikatslehrgang Vertriebskompetenzen.

Der Vertrag wird für die Dauer des Lehrgangs geschlossen und läuft von 02.12.2011 bis 16.11.2012.

2. Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr beläuft sich auf 4.500 € (zahlbar in 12 Teilbeträgen à 375 €). Nach Maßgabe der Ziffer 4 wird der erste Teilbetrag am 15.12.2011 fällig. Die Teilbeträge sind zum jeweils 15. eines Monats auf ein Konto der TH Mittelhessen zu überweisen.

Wenn sich ein Teilnehmer mit der Zahlung von zwei oder mehr Teilbeträgen in Verzug befindet, kann er von der Teilnahme am Zertifikatslehrgang ausgeschlossen werden, ohne dass der Anspruch der TH Mittelhessen auf weitere Zahlung erlischt. Bei Begleichung des ausstehenden Betrages erfolgt die Wiederezulassung.

3. Vertragspartner

Sie können darüber bestimmen, ob Sie selbst oder Ihr Unternehmen mit der Technischen Hochschule Mittelhessen – Hochschulzentrum für Weiterbildung – einen Vertrag schließen wollen:

Ich schließe den Vertrag für mich selbst ab.

Der Vertrag soll mit meinem Unternehmen geschlossen werden.

In diesem Fall lassen Sie das Formular bitte von einem Unternehmensvertreter unterzeichnen und stempeln.

3.1 Angaben zur teilnehmenden Person:

Frau Herr Hochschulzugangsberechtigung ja nein

Vorname _____ Name _____

Geburtsname (falls abweichend) _____

Straße / Hausnummer _____

Postleitzahl / Wohnort _____

Geburtsdatum Geburtsort _____

Staatsangehörigkeit _____ Telefon _____

Mobiltelefon _____ Fax _____

E-Mail _____

Bitte fügen Sie zu den folgenden Angaben entsprechende Nachweise bei!

Zwei Jahre Berufserfahrung vorhanden ja nein

3.2 Angaben zum Unternehmen: (Bitte auch dann ausfüllen, wenn Sie selbst Vertragspartner werden möchten)

Unternehmen _____

Straße / Hausnummer _____

Postleitzahl / Ort _____

3.3 Angaben zum Unternehmensvertreter: (Nur auszufüllen, wenn das Unternehmen Vertragspartner wird)

Name, Vorname _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

4. Zustandekommen des Vertrages/Kündigung

Der Vertrag kommt mit der schriftlichen Bestätigung der Technischen Hochschule Mittelhessen ▪ Hochschulzentrum für Weiterbildung ▪ zustande.

Sie können den Vertrag bis zum 30.12.2011 (Eingang bei der Technischen Hochschule Mittelhessen, Hochschulzentrum für Weiterbildung) kündigen, auch wenn Sie bereits an der Weiterbildung teilgenommen haben. Ihnen entstehen dadurch keine weiteren Kosten. Nach diesem Termin ist der Vertrag bis zum Ablauf des Zertifikatslehrgangs nicht mehr kündbar.

Die Hochschule behält sich ihrerseits vor, wegen mangelnder Nachfrage den Vertrag zu kündigen. Die bis zu diesem Zeitpunkt gezahlten Teilnahmegebühren werden Ihnen erstattet.

Ich habe die Regelungen über mein Kündigungsrecht zur Kenntnis genommen und bestätige es hier durch meine Unterschrift.

Mitarbeiter _____ Unternehmensvertreter _____

5. Unterschrift

Hiermit melde ich mich bzw. unsere/n Mitarbeiter/in (zutreffendes bitte unterstreichen) verbindlich für den Zertifikatslehrgang Vertriebskompetenzen an.

Ort, Datum _____ Unterschrift _____