

Aufstiegsqualifizierung im Vertrieb

In Kooperation mit dem Bildungszentrum des Groß- und Außenhandel e.V. BGA in Goslar startet die Mobile® Vertriebsakademie München im Januar 2006 neue berufsbegleitende Praxisstudien für den Vertriebsfachberater IHK sowie den Vertriebsfachkaufmann IHK. Diese beiden Fachqualifizierungen sind für Mitarbeiter im Vertriebsinnen- und -außendienst eine hervorragende Möglichkeit, sich in nur 12 bzw. 15 Monaten für die zukünftigen Aufgaben im Vertrieb fit zu machen.

„In beiden Seminaren wird ein Vertriebs-Know-How vermittelt, das besonders in den derzeit hart umkämpften Märkten durch intelligente Marktbearbeitung einen wertvollen Wettbewerbsvorteil bringt“, so der Verkaufstrainer und Berater Robert Jahrstorfer, Geschäftsführer der Mobile® Vertriebsakademie. Beide Maßnahmen werden im „**Blended Learning**“ durchgeführt und schließen mit einem IHK-Abschluss ab. Neben Präsenzseminaren lernen die Mitarbeiter anhand von Lehrbriefen, zugangsgeschützter Lernplattform und Online-Tests auf einer eigenen Lernplattform. So können Abwesenheiten vom Arbeitsplatz in den berufsbegleitenden Fachqualifizierungen auf 14 Tage beim Fachberater und nur 20 Tage beim Fachkaufmann minimiert werden. In den dreitägigen Präsenzseminaren erhalten die zukünftigen Vertriebsspezialisten auch ein umfassendes Vertriebstraining, in dem die gelernten Inhalte trainiert und für den Praxisalltag geübt werden.

Während die Qualifizierung zum **Fachberater für Vertrieb IHK** sich vorwiegend an die Mitarbeiter im Innen- und Außendienst wendet, bereitet die 15-monatige Qualifizierung zum **Vertriebsfachkaufmann IHK** auf anspruchsvolle Aufgaben im Vertrieb vor. Die zukünftigen Vertriebsspezialisten erwerben zusätzlich Kenntnisse in der Entwicklung von Vertriebsstrategien und Vertriebssteuerung und können ein Verkaufsteam führen.

Die Lehrgänge werden im Rahmen des „Meister-BAföG“ mit einem Zuschuss von 32 % gefördert, der Restbetrag kann über ein Darlehen – höchstens jedoch sechs Jahre – zins- und tilgungsfrei finanziert werden.

Die Mobile® Vertriebsakademie ist Gewinner des **Internationalen Deutschen Trainingspreises 2004**, der jährlich vom Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer e.V. verliehen wird. Das Mobile® Konzept konnte sich mit dem Titel „Just be a Smart –einzigartig und erfolgreich“ durchsetzen und überzeugte die Jury. Die Mobile® Vertriebsakademie gehört mit dieser Auszeichnung zu den TOP 10 der deutschen Trainingsinstitute.

Weitere Informationen erhalten Sie bei der Mobile® Vertriebsakademie, Postfach 1221, 85619 Feldkirchen b. München, unter 089 / 90779900 und im Internet unter www.mobile-vertriebsakademie.de oder direkt vom BGA Bildungszentrum des Groß- und Außenhandel e.V., Berliner Allee 8, 38640 Goslar, Tel. 05321/313-0, www.bga-goslar.de