

Anmeldung per Fax oder E-Mail

Zertifikatsstudium Vertriebsfachfrau/ -fachmann

Termin	5 Monate (12.10.2023 – 22.03.2024) Berufsbegleitende Weiterbildung Schriftliche Prüfung: 19.04.2024 Mündliche Prüfung: 17.05.2024
Ort	Institut für Wissenschaftliche Weiterbildung Campus Hochschule Karlsruhe 2030+ / Technologiepark Wilhelm-Schickard-Straße 9 Gebäude E, 2. OG 76131 Karlsruhe
Kosten	inkl. Schulungsunterlagen, Prüfungsgebühr, Speisen & Getränken 7.900,- € zzgl. MwSt.

Rückantwort

DIV Deutsches Institut
für Vertriebskompetenz
Von-Steinbeis-Str. 16
78476 Allensbach
T (+49) 6568 9691044
info@div-institut.de

Anmeldeschluss

2 Wochen vor
Seminarbeginn

Anmeldebedingungen

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Die Anmeldung ist verbindlich. Die Anzahl der Teilnehmer ist begrenzt. Die Teilnahmegebühr ist vor Seminarbeginn zu entrichten. Sollten Sie nicht teilnehmen können, melden Sie sich bitte spätestens eine Woche vor Veranstaltungsbeginn ab.

Teilnehmerinformationen

Vorname, Name

Straße

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail-Adresse

Datum, rechtsgültige Unterschrift

Informationen zum Zertifikatsstudium Vertriebsfachfrau/-fachmann

Qualifizierte Ausbildung zur/zum Vertriebsfachfrau/-fachmann im Außendienst in Kooperation mit der Hochschule Karlsruhe. Top-Dozenten und praxiserprobte Experten garantieren Wissenstransfer auf höchstem fachlichem Niveau. Entwickeln Sie ihre wichtigsten Verkaufskompetenzen und dokumentieren Sie ihren Ausbildungserfolg mit einem Hochschulzertifikat.

Top Weiterbildung mit Hochschulzertifikat

Nach erfolgreicher Prüfung erwerben sie ein Certificate of Basic Studies (CBS) mit 6 Credit Points (CP) nach dem European Credit Transfer System (eCts) der Hochschule Karlsruhe.

Studiendauer: 12.10.2023 – 22.03.2024

Berufsbegleitend schriftliche Prüfung: 19.04.2024

Mündliche Prüfung: 17.05.2024

Fachliche Leitung: Dirk Thiemann

Prüfungskommission Vorsitzende: Prof. Dr. Marion Murzin

Hochschule Karlsruhe Stv.: Dirk Thiemann, Rainer Skazel (DIV)

Module:

Die strategische Entwicklung zum Topverkäufer	12.10.2023 (remote)
Strategische Kundengewinnung – Akquisition	19.-20.10.2023
Vertrauensaufbau – Bedarfsanalyse	16.-17.11.2023
Digital Selling – Präsentation	07.-08.12.2023 (remote)
Verhandlungstechnik	04.-05.01.2023
Einwandbehandlung – Abschlusstechniken	15.-16.02.2024
Empfehlungsmanagement	01.03.2024 (remote)
Typgerechtes Verkaufen	21.-22.03.2024



Hochschule Karlsruhe
University of
Applied Sciences

Institut für
**Wissenschaftliche
Weiterbildung**

HIKA