

<h2>Fachwirt:in - Fachrichtung Vertrieb</h2>	
Abschluss	Zertifikat (nach erfolgreichen Prüfungen)
Kursdauer	10 Monate (1520 UE)+ 2 externe Prüfungstage
Unterrichtsform	Vollzeit mit Dozentenpräsenz, modularer Aufbau
Unterrichtszeiten	Montag - Freitag von 08:30 Uhr bis 15:45 Uhr
Voraussetzungen	Abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium > 4 Semester Nachweis von mindestens 3 Jahren kaufmännische Berufserfahrung
Bildungsinhalte	<p>In dieser Fachwirtweiterbildung lernen Sie alles, was Sie brauchen, um Vertriebsprozesse professionell zu steuern, Kunden zu gewinnen und Verkaufsteams zu führen. Die Inhalte sind sehr praxisnah und auf Führungs- und Verkaufsaufgaben ausgerichtet.</p> <p>Ohne ein gezieltes Vertriebsmanagement bleibt das beste Produkt im Regal. Sie leiten und managen als Fachwirt regionale und nationale Vertriebsgebiete und Verkaufsstandorte in mittelständischen Unternehmen. Sie führen moderne Vertriebsstrukturen ein oder optimieren vorhandene Vertriebsprozesse.</p> <p>Über die klassischen Vertriebsfächer hinaus schult dieser komplexe Fachwirtlehrgang ebenfalls Bereiche, die den Vertrieb tangieren, z.B. das Qualitätsmanagement, das Onlinemarketing oder das Personalmanagement. In den sorgfältig aufeinander abgestimmten Kursbausteinen bilden Sie sich zu kompetenten kaufmännischen Führungspersönlichkeiten aus.</p> <p>Zusätzlich zum Fachwirtabschluss erwerben Sie die Ausbildereignung IHK und eine internationale Personalzertifizierung als Qualitätsbeauftragte*r.</p> <p>Modulare Themenschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebswirtschaftslehre • betriebswirtschaftliche Analysemethoden • Customer Relationship Management • Key Account Management • Microsoft Office 365 für Führungskräfte • Moderieren, Dozieren, Training • Online-Marketing • Personalmanagement - Personalbeschaffung, Personalführung • Projektmanagement gemäß DIN 69900, 69901, ISO 21500 inkl. Softwareschulung in Microsoft Project • Qualitätsmanagement (QB TAW Cert) • Recht im kaufmännischen Umfeld • Vertriebssteuerung - Vertriebsleitung • Vorbereitung auf die Ausbildereignung IHK
Zielgruppe	Kaufleute, Techniker, Handwerker, Verkaufs- oder vertriebsorientierte Fachkräfte

Förderung	<ul style="list-style-type: none">• Bildungsgutschein (Förderungen nach SGB III)• Hamburger Weiterbildungsbonus• Förderung der beruflichen Weiterbildung aus ESF-Mitteln nach QCG <p>Dieser Lehrgang ist bundesweit nach AZAV zugelassen.</p>
-----------	--