

Unterrichtszeiten und -ort:

Kursbeginn nach Anfrage
(696 Unterrichtsstunden)
Mo. - Fr., 08:30 - 15:15 Uhr

Der Lehrgang findet in unseren modern ausgestatteten Seminarräumen statt. Während des kompletten Zeitraums stehen Ihnen unsere praxiserfahrenen Dozenten zur Seite.

Der Lehrgang „Kompetenz in Marketing und Vertrieb“ besteht aus folgenden Modulen:

- Ziel-Weg-Planung
- Kommunikation
- Teamarbeit
- Bewerbung, Coaching
- Grundlagen Wirtschaft: BWL - VWL
- Marketing - Vertrieb
- Projektmanagement - English basics for the office

Die KM:SI GmbH -Bildungsvilla- ist eine nach der Anerkennungs- und Zulassungsverordnung Weiterbildung (AZWV) zertifizierte Bildungseinrichtung.

Kontakt:

KM:SI GmbH
Kompetenzregion Mittelstand
Siegen-Wittgenstein
- Bildungsvilla -
Birlenbacher Str. 17
57078 Siegen

Hanni Leepile
Klaudia Strohmam-Affholderbach
Tel.: 0271 30390-0
Fax: 0271 30390-515
E-Mail: leepile@kmsi.de
strohmam@kmsi.de
Internet: www.kmsi.de



KM:SI Bildung



Anfahrt:



Falls Sie mit dem Auto anreisen, so nutzen Sie bitte die kostenlosen P+R Parkplätze unterhalb der Hütentalstraße (hinter Car Wash). Der kurze Fußweg zur Bildungsvilla beträgt 5 Min.

Kompetenz in Marketing und Vertrieb



Kompetenz in Marketing und Vertrieb

Sie suchen eine spannende und herausfordernde berufliche Zukunft mit langfristiger Perspektive? Sie stehen gerne mit anderen Menschen in Kontakt? Sie suchen eine neue berufliche Perspektive in Zeiten der Krise?

Dann haben wir etwas für Sie!

Unseren Vollzeitlehrgang

„Kompetenz in Marketing und Vertrieb“

Marketing und Vertrieb spielen in Unternehmen seit jeher eine wichtige Rolle. **Kundenkontakte** werden aufgebaut und gepflegt, neue **Märkte** und **Vertriebswege** werden erschlossen - gerade in schwierigen Zeiten sind diese Bereiche für jedes Unternehmen überlebensnotwendig. Um sich an den Wünschen und Erwartungen seiner Kunden zu orientieren, ist es wichtig, sie zu verstehen. Durch die **ganzheitliche Kundenorientierung** moderner Unternehmen spielen Marketingüberlegungen in nahezu jeder Unternehmensentscheidung eine **zentrale Rolle**. Dabei sind Marketing und Vertrieb schon lange keine auf sich gestellten Disziplinen mehr.

Für den einzelnen Mitarbeiter bedeutet dies, dass die **Aufgaben** im Vertrieb sehr **verantwortungsvoll** und **vielseitig** sind. Sie erfordern ein hohes Maß an fachlichen und überfachlichen **Qualifikationen** sowie ein perfektes persönliches Auftreten. Sie verkaufen Ihre Produkte und vertreten Ihr Unternehmen nach innen und außen.

Wir bieten Ihnen einen **praxisnahen** Lehrgang, der alle zum Einstieg in den Bereich „Vertrieb/Marketing“ notwendigen **Fähigkeiten** und **Kompetenzen** vermittelt.

Was bietet Ihnen die Weiterbildung?

Der Lehrgang besteht aus vier eng miteinander verbundenen Modulen:

Modul 1: Ziel-Weg-Planung und Coaching

Dieses Modul bietet Raum und Unterstützung zur Auseinandersetzung mit den eigenen **Zielen** und den Methoden, diese zu erreichen. Sie arbeiten am Ausbau Ihrer kommunikativen Kompetenzen Ihrer Teamfähigkeit im Berufsalltag. Sie erlernen grundlegendes „Know-How“ für das Management von Konflikten und schwierigen Situationen. Zusätzlich bieten wir Unterstützung bei der Erarbeitung einer Selbstvermarktungsstrategie.

Modul 2: Grundlagen Wirtschaft / Basiskurs BWL - VWL

In diesem Modul erwerben Sie fundiertes **betriebswirtschaftliches Grundwissen**, das Sie zum besseren Gesamtverständnis von Abläufen befähigt.

Modul 3: Projektmanagement - English - Basics for the office

Sie beschäftigen sich mit Verfahren zur **Projektplanung**, **-durchführung** und zur **Erfolgskontrolle**. In dieses Modul ist der Kurs „English for the office“ eingebunden. Sie erwerben mehr Sicherheit im Umgang mit der englischen Sprache im Büroalltag und mit englisch sprechenden Geschäftspartnern.

Modul 4: Marketing - Vertrieb

In diesem Modul eignen Sie sich Marketing-fachspezifische Kenntnisse an. Wie gelingt „**Verkaufen**“ erfolgreich? Welche Marketinginstrumente gibt es und wie lassen sie sich einsetzen? Sie lernen Marktchancen zu identifizieren und Vertriebsstrategien zu entwickeln.

Im Anschluss an den Lehrgang besteht die Möglichkeit, das erworbene Wissen durch ein vierwöchiges betriebliches Praktikum zu vertiefen.

Im Überblick

Modul1: Ziel-Weg-Planung, Schlüsselqualifikationen und Coaching		
Modul 2: Grundlagen Wirtschaft, BWL - VWL	Modul 3: Projektmanagement - English for the office	Modul 4: Marketing - Vertrieb
optional vierwöchiges betriebliches Praktikum		

Was erwarten wir von Ihnen?

- Interesse am Einstieg in ein spannendes Berufsfeld
- Motivation und Durchsetzungsvermögen sowie den unbedingten Willen, neue Ziele zu erreichen
- PC-Kenntnisse (Windows, Word und Excel)
- 6 Jahre Schulenglisch
- Eine abgeschlossene Ausbildung mit Berufserfahrung und/oder einen Hochschulabschluss