

1.Deutsche Vertriebsschule

Letzte Aktualisierung Dienstag, 8. September 2009

1. Deutsche Vertriebsschule Je besser die Eignung und die Kompetenzen eines Mitarbeiters für seine berufliche Tätigkeit im Vertrieb sind, desto weniger muss in seine Ausbildung und Qualifizierung investiert werden. Bei Neueinstellung von Mitarbeitern hat man diese Wahl. Wie kann man sie optimal treffen? Wir entwickeln Kompetenzprofile für den Vertriebsbereich entsprechend den Anforderungen des Unternehmens auf eine zu besetzende Stelle. Wir etablieren auf Wunsch das Instrumentarium des Strukturierten Interviews oder des Assessment-Centers, um die Kompetenzen der Bewerber treffsicher zu überprüfen. Eine durchgängige Ausbildung zur Fachkraft für Vertrieb gibt es in Deutschland nicht, obwohl der Bedarf in allen Branchen und Unternehmen gegeben ist. Die Großkonzerne decken diesen Bedarf, indem sie mit eigenen Schulungseinrichtungen umfassende Ausbildungen vornehmen. Kleine und mittelständische Unternehmen haben diese Möglichkeit nicht. Deswegen bieten wir u.a. berufsbegleitende Programm wie z.B. “Vertrieb für Praktiker IHK“ in der 1. Deutschen Vertriebsschule an. Dabei geht es im wesentlichen um nachstehende Punkte: Auffrischung oder Vertiefung vorhandener theoretischer Grundlagen.Praxisnahe Vermittlung von Marketinginstrumenten und deren Einsatz.Stärkung vertriebsfachlicher Kompetenzen, wie z.B. Präsentationstechnik, Rhetorik, Argumentationsfähigkeit etc.Stärkung persönlicher Kompetenzen, wie z.B. Selbstsicherheit, Stressbewältigung, Emotionsregulierung, Zeitplanung etc.Bearbeitung von Praxisfällen bzw. Projekten der Teilnehmer.Parallel dazu bilden wir Arbeitssuchende in dem vom Europäischen Sozialfonds (ESF) geförderten und vom Land Niedersachsen aufgelegten Programm “Arbeit durch Qualifizierung“ Arbeitssuchende zur “Fachkraft für Vertrieb IHK“ aus. Zusammen mit der vorhandenen Berufserfahrung und dem Branchen-Know-how haben die Absolventen nach einjähriger Ausbildung inklusive eines halbjährlichen Betriebspraktikums gute Chancen auf Wiedereingliederung in den ersten Arbeitsmarkt. Die Personalvermittlung ergibt sich aus der Notwendigkeit der Vermittlung der Arbeitssuchenden. Darüber hinaus hat sich ein Netzwerk gebildet, dem neben einer Reihe von Unternehmen auch öffentliche Einrichtungen und Behörden sowie Berater und Trainer angehören.