

Kompakt-Information

zum Fernstudium

Geprüfte/r Fachberater/in im Vertrieb IHK



KI 964860

Inhaltsverzeichnis

Übersicht	
Der Lehrgang „Geprüfte/r Fachberater/in im Vertrieb IHK“	3
Gute Aussichten	
Ihre beruflichen Chancen	3
Hier sind Sie richtig	
Die Zielgruppen des Lehrgangs	4
Das bringen Sie mit	
Voraussetzungen für die Lehrgangsteilnahme	4
So läuft's	
Der Ablauf Ihres Fernstudiums	5
Darum geht's	
Diese Kenntnisse erwerben Sie	7
Post für Sie	
Überblick über alle Studienhefte und Materialien	8

Übersicht

Der Lehrgang

„Geprüfte/r Fachberater/in im Vertrieb IHK“

Der Konkurrenzdruck auf den Absatzmärkten wächst – auch vor dem Hintergrund neuer Distributionswege und der Globalisierung. Die Vertriebsabteilung eines Unternehmens hat heute immer öfter eine Schlüsselposition inne; hier entscheidet sich der Erfolg oder Misserfolg am Markt. Modernes Vertriebsmanagement ist eine Herausforderung, der Sie sich nach dem erfolgreichen Abschluss dieses Lehrgangs selbstbewusst stellen können: Die ausgewogene Kombination von Marketing und Vertrieb, der Umgang mit zunehmendem Kostendruck sowie das professionelle Gespräch mit Kunden in Richtung einer langfristigen Kundenbindung - dies sind nur einige der Aufgaben im modernen Vertriebsmanagement, auf die Sie dieser Aufstiegslehrgang umfassend vorbereitet.

Drei gute Gründe sprechen für diesen Lehrgang der Hamburger Akademie

- ✓ **Praxisnahe Weiterbildung:** Das Lehrmaterial wurde von Autoren und Fachleuten zusammengestellt, die sich in der beruflichen Praxis Ihres angestrebten Studienziels auskennen. Lehrstoff, Beispiele und Aufgaben sind daher praxisnah und aktuell. Davon werden Sie profitieren; schließlich sollen Sie Ihre Kenntnisse direkt und ohne Umwege erfolgreich im Beruf anwenden können.
- ✓ **Modernes und zeitgemäßes Lernen:** Der Lernstoff dieses Lehrgangs ist nach den modernsten inhaltlichen und pädagogischen Empfehlungen konzipiert. Um Ihren Lernerfolg zu steigern, bietet Ihnen die Hamburger Akademie in diesem Lehrgang zusätzlich smartLearn® an, unser einzigartiges Lerntypenkonzept, das Ihre individuelle Lernstärke unterstützt und Ihren Lernerfolg optimiert.
- ✓ **Optimale Vorbereitung auf die IHK-Prüfung:** Aufbau und Inhalt des Lehrgangs orientieren sich am Rahmenstoffplan des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Im Anschluss an ein spezielles Prüfungsvorbereitungs-Seminar haben Sie die Gelegenheit, die erste Prüfung vor Ort abzulegen. Durch die enge Kooperation der Hamburger Akademie mit der prüfenden IHK werden Sie optimal auf alle Aufgaben vorbereitet sein. Sie können die Prüfung aber selbstverständlich auch zu einem späteren Zeitpunkt vor einer Kammer Ihrer Wahl ablegen.

Gute Aussichten

Ihre beruflichen Chancen

Dieser Lehrgang verschafft Ihnen die optimale Startposition für einen beruflichen Aufstieg. Als IHK-geprüfte/r Fachberater/in im Vertrieb sind Sie zukünftig überall dort gesucht, wo Marktchancen zu identifizieren, Erfolg versprechende Vertriebsstrategien zu entwickeln und die Ergebnisse von Vertriebsmaßnahmen systematisch zu bewerten sind. Ihr Know-how ist in allen Phasen der Vertriebsaktivitäten gefragt:

- In kleineren und mittelgroßen Betrieben sind Sie als Leiter/in der Vertriebsabteilung die „rechte Hand“ der Geschäftsführung.
- Auch in großen Unternehmen sind Ihren Aufstiegsmöglichkeiten kaum Grenzen gesetzt: Mit diesem Lehrgang schaffen Sie die Grundlagen für eine erfolgreiche Führungsposition.

Hier sind Sie richtig

Die Zielgruppen des Lehrgangs

Der Lehrgang wendet sich an Sie, wenn Sie rasch und erfolgsorientiert alle Themengebiete erlernen möchten, die im Vertriebswesen gefragt sind und die Sie optimal auf die IHK-Prüfung vorbereiten.

Der Lehrgang ist für Sie ideal...

Voraussetzungen:

wenn Sie bereits im Innendienst den Vertrieb ihres Unternehmens organisieren oder auch im Außendienst aktiv sind,...

wenn Sie eine kaufmännische Ausbildung sowie Berufserfahrung im Vertrieb mitbringen...

Ziele:

... und sich mit dem neu erworbenen Wissen für Führungsaufgaben qualifizieren wollen;

... und einen beruflichen Auf- oder Umstieg planen;

Mit dem Abschluss „Geprüfte/r Fachberater/in im Vertrieb IHK“ kommen Sie den genannten Zielen einen entscheidenden Schritt näher.

Das bringen Sie mit

Voraussetzungen für die Lehrgangsteilnahme

Grundsätzlich kann an diesem Fernlehrgang jeder teilnehmen, der sich im kaufmännischen Vertriebsbereich weiterbilden möchte.

Für die Anmeldung und Zulassung zur IHK-Prüfung (hier: vor der IHK in Hamburg) müssen Sie folgende Voraussetzungen erfüllen:

Eine abgeschlossene Berufsausbildung in einem kaufmännischen oder verwaltenden Beruf und eine mindestens sechsmonatige Berufspraxis. Falls Sie eine andere anerkannte Berufsausbildung mitbringen, müssen Sie eine anschließende mindestens einjährige (in Ausnahmen eineinhalbjährige) Berufspraxis nachweisen.

Sie können aber auch durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft machen, dass Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen vorliegen, die eine Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

Achtung: Abweichende Voraussetzungen einzelner IHK sind zu beachten!

So läuft's

Der Ablauf Ihres Fernstudiums

Ihr besonderer Vorteil: Dank der individuellen Teilnehmerbetreuung der Hamburger Akademie können Sie jederzeit mit dem Lehrgang beginnen – direkt und ohne Wartezeiten. Auf diese Weise werden Sie schnell und ohne Zeitverlust Ihr berufliches Weiterbildungsziel erreichen.

Sie lernen bequem zu Hause: Die Hamburger Akademie unterstützt Sie darin, Ihr Fernstudium optimal in Ihr Berufs- und Privatleben zu integrieren. Das ist der große Vorteil dieser Weiterbildung: Sie können Ihre Studienzeiten selbstständig organisieren und das Lernen perfekt Ihrer beruflichen und familiären Situation anpassen. Wann und wo Sie studieren, bestimmen Sie selbst. So lernen Sie optimal – ohne lästige Anfahrtswege zum Studienort, ohne stickige Unterrichtsräume und ohne Zeitdruck!

Die abwechslungsreichen und vielfältigen Lernmaterialien dieses Fernlehrgangs sind genau auf Ihre Situation und Lernbedürfnisse zugeschnitten. In übersichtlichen Lerneinheiten (insgesamt sechs Sendungen) werden Ihnen die Studienunterlagen direkt nach Hause geliefert.

Die Dauer Ihres Fernstudiums: Ihre Regelstudiendauer – bis zum Erreichen der Prüfungsreife – beträgt 18 Monate, bei einem wöchentlichen Arbeitsumfang von etwa 10 bis 12 Stunden. Sie können aber auch schneller vorgehen oder sich ohne Zusatzkosten insgesamt 30 Monate Zeit lassen.

Kompetente Unterstützung durch Ihre Studienleiter: Die Hamburger Akademie bietet Ihnen erfolgserprobte Betreuungsleistungen. Die Studienmaterialien zu Ihrem Fernlehrgang sind so aufbereitet, dass Sie sich Ihr Wissen zu Hause optimal und zielorientiert aneignen können. Doch die Hamburger Akademie lässt Sie damit nicht allein! Sie werden kontinuierlich durch Ihr Fernstudium begleitet. Wir stellen Ihnen erfahrene Studienleiter zur Seite, die Ihren Lernfortschritt stets - anhand Ihrer Einsendeaufgaben - im Blick behalten. Diese Aufgaben finden Sie am Ende jedes Studienheftes. Sie bearbeiten die jeweilige Frage selbstständig und senden das Ergebnis anschließend an die Hamburger Akademie. Die Studienleiter korrigieren und bewerten Ihre Einsendeaufgabe daraufhin schriftlich und senden Ihnen die bearbeitete Aufgabe kommentiert zurück. So steigern Sie Ihr Wissen Schritt für Schritt. Den Kontakt, den Sie auf diese Weise zu Ihrem Studienleiter aufbauen, können Sie auch nutzen, um generelle Fragen zum Lernstoff, zu den Prüfungen oder zum Lehrgangziel zu stellen.

Über den **smartLearn®-Campus**, das Online-Forum der Hamburger Akademie, finden Sie leicht Kontakt zu Ihren Mitstudierenden. Dieses freiwillige Zusatzangebot steht Ihnen für den Austausch von Tipps, fachliche Diskussionen, Lerngemeinschaften oder lockeren Smalltalk kostenlos zur Verfügung. Voraussetzung ist lediglich ein Internetzugang.

Ein ergänzendes Seminar: Alles, was Sie als „Geprüfte/r Fachberater/in im Vertrieb IHK“ wissen müssen, erfahren und erlernen Sie mithilfe Ihres Lernmaterials und im Austausch mit Ihrem Studienleiter. Zusätzlich zum Fernunterricht bieten wir Ihnen ein Begleit-Seminar an. Das Seminar hat den Umfang von sechs Tagen und findet in unserem Seminarzentrum in Hamburg statt.

Ihr Vorteil 1 – Austauschmöglichkeiten und Praxisorientierung: Das Seminar ist praxisorientiert und speziell auf Ihre zukünftige Tätigkeit zugeschnitten: Sie üben dort unter der Anleitung von erfahrenen Fachleuten viele wichtige Inhalte Ihres Lehrgangs praktisch anzuwenden. Daneben haben Sie die Chance, sich mit anderen Studienteilnehmern auszutauschen und wichtige Fragen zu den Lerninhalten mit einem fachlich versierten Seminarleiter zu besprechen.

Ihr Vorteil 2 – Intensive Prüfungsvorbereitung: Im Rahmen des Seminars haben Sie die Gelegenheit, die Prüfung in Form einer Prüfungssimulation intensiv zu üben. Sie können die Prüfung im Anschluss an das Seminar vor Ort ablegen. Durch die enge Kooperation der Hamburger Akademie mit der prüfenden IHK werden Sie optimal darauf vorbereitet sein. Sie können die Prüfung aber selbstverständlich auch zu einem späteren Zeitpunkt vor einer Kammer Ihrer Wahl ablegen.

Ihr Studienabschluss und die IHK-Prüfung: Nach Ihrer erfolgreichen Lehrgangsteilnahme erhalten Sie als Bestätigung Ihrer Leistungen **das Zeugnis der Hamburger Akademie** als „*Fachberater/in Vertrieb*“. Die Gesamtnote ist die Durchschnittsnote aller Ihrer Einsendeaufgaben. Das Zeugnis der Hamburger Akademie wird in der Wirtschaft, Industrie und Öffentlichkeit als Abschluss eines renommierten privaten Fernlehrinstituts anerkannt. Sie können es jederzeit als persönliche Referenz vorzeigen oder Ihren Bewerbungsunterlagen beifügen.

Wenn Sie den Lehrgang der Hamburger Akademie erfolgreich (mit dem Zeugnis) abgeschlossen und (nach Möglichkeit) das Seminar absolviert haben sowie die Zulassungsvoraussetzungen zur **IHK-Prüfung** erfüllen (siehe „Voraussetzungen“), können Sie die IHK-Prüfung ablegen. Nach der bestandenen Prüfung vor dem Prüfungsausschuss der Industrie- und Handelskammer sind Sie berechtigt, die Berufsbezeichnung „*Geprüfte/r Fachberater/in im Vertrieb IHK*“ zu führen.

Ihr Plus – Unterstützung in allen Prüfungsfragen: Ihre Studienleiter bereiten Sie zielorientiert auf die Prüfungen vor. Und die erfahrenen Fachkräfte der Hamburger Akademie unterstützen und beraten Sie kompetent und zuverlässig bei allen Fragen und Formalitäten in Sachen Prüfung.

Darum geht's

Diese Kenntnisse erwerben Sie

Für die Weiterbildung zum/zur Geprüfte/r Fachberater/in im Vertrieb IHK hat der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHT) einen Rahmenstoffplan herausgegeben, der allen Industrie- und Handelskammern als Grundlage für die Prüfung dient. Die Hamburger Akademie hat diesen Rahmenstoffplan mit Hilfe einer erwachsenengerechten und erfolgreichen Fernlehrmethode in den Studienheften aktuell und zeitgemäß umgesetzt.

Die Inhalte des Fernlehrgangs lassen sich in **fünf Handlungsbereiche** gliedern, die den Prüfungsbereichen in der Abschlussprüfung vor der Industrie- und Handelskammer entsprechen:

Ihr Lernstoff im Überblick:

Handlungsbereich 1: Methodisches Arbeiten unter Anwendung moderner Informationstechnologien

- Zeitmanagement
- Berichtswesen
- Persönlichkeitsentwicklung
- Ausschöpfung des eigenen Kreativpotenzials
- Electronic Business

Handlungsbereich 2: Wirtschaften unter Berücksichtigung von Kosten-/Nutzenaspekten

- Rationales Wirtschaften
- Marktformen und Preisbildung
- Geldpolitik / Unternehmensorganisation
- Rechnungswesen
- Finanzierung

Handlungsbereich 3: Marktchancen identifizieren und die Marketinginstrumente zielgerichtet einsetzen

- Marktforschung
- Marketingpläne
- Markenwert
- Produkt- und Sortimentpolitik
- Distributionspolitik
- Kommunikationspolitik
- Controlling im Marketing

Handlungsbereich 4: Rechtsfragen aus der Vertriebspraxis prüfen und bearbeiten

- Grundlagen des Rechtswesens
- BGB und HGB
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Umweltrecht

Handlungsbereich 5: Kundenkontakte effektiv und effizient gestalten

- Kundenkontakte effektiv und effizient gestalten
- Kundenorientiertes Handeln
- Kundenbedürfnisse
- Verkaufstechniken im Verkaufsgespräch
- Präsentationen
- Kundenreklamationen

Das Modellunternehmen Cologne Office Equipment GmbH (COE GmbH)

Da in der Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer das erworbene Wissen auch auf praxisnahe Aufgabenstellungen anzuwenden ist, haben wir bei der Konzeption des Fernlehrgangs großen Wert auf einen möglichst großen Praxisbezug gelegt. Dazu wurde eine realitätsnahe Simulation in den Fernlehrgang eingearbeitet.

Bei der COE GmbH handelt es sich um einen fiktiven Betrieb aus der Büroartikelbranche, der als Basis für Beispiele und Aufgabenstellungen dient.

Die Präsentation der COE-GmbH erfolgt in einem Studienheft, das Sie mit der ersten Sendung des Studienmaterials erhalten werden. Dieses Heft enthält alle wichtigen Unternehmensdaten aus den fünf Handlungsbereichen dieses Lehrgangs.

Das Modellunternehmen wurde dabei so gestaltet, dass sich insbesondere die aus vertrieblicher Sicht wesentlichen Unternehmensteile und betrieblichen Abläufe simulieren lassen.

Die Fallstudie

Mit der auf dem Modellunternehmen basierenden Fallstudie können Sie die in der IHK-Abschlussprüfung geforderte Anwendung des erworbenen Wissens trainieren. Die Unterteilung in fünf Teilaufgaben orientiert sich an den fünf Handlungsbereichen, die in der Prüfung gefragt sind.

Aktualisierung vorbehalten

Post für Sie Überblick über alle Studienhefte und Materialien

Der Lehrgang „Geprüfte/r Fachberater/in im Vertrieb IHK“ umfasst 22 Studienhefte, die Ihnen bequem nach Hause gesendet werden, aufgeteilt auf sechs kompakte Lernpakete, die Sie in zeitlich angemessenen Abständen erhalten. Diese Aufteilung hat den Vorteil, dass Sie in sinnvollen Einheiten lernen können, ohne „alles auf einmal“ schaffen zu müssen. So begleiten wir Sie kontinuierlich und sicher bis zu Ihrem Studienziel.

In der folgenden Übersicht finden Sie die Namen und Kürzel aller Studienhefte und Materialien, die zum Lehrgang gehören (*Aktualisierung vorbehalten; die Anzahl der Studienhefte kann variieren*):

<i>Name des Studienhefts:</i>
Lern- und Arbeitsmethodik
Modellunternehmen Cologne Office Equipment GmbH
Strukturiertes Arbeiten
Entwickeln einer Vertriebspersönlichkeit
Electronic Business
Zusammenhänge rationalen Wirtschaftens
Markt und Geld
Wirtschaften im Unternehmen 1
Wirtschaften im Unternehmen 2
Marktinformation und Marktwissen
Marketingpläne
Markenpolitik
Controlling im Marketing
Rechtsfragen der Vertriebspraxis 1
Rechtsfragen der Vertriebspraxis 2
Rechtsfragen der Vertriebspraxis 3
Kundenorientierung
Kundenbedürfnisse
Verkaufstechniken
Erfolgreich präsentieren im Vertrieb
Beschwerdemanagement
Fallstudie Fachberater/in im Vertrieb

Mit den 22 Studienheften besitzen Sie nach Beendigung des Lehrgangs ein umfassendes Nachschlagewerk, das Ihnen auch zukünftig für Ihre berufliche Praxis nutzen wird.