

## Kenntnisvermittlung Sales

### Kurstermine

21.11.2024  
20.12.2024  
30.01.2025

### Lauflänge

ca. 4 Wochen

### Unterrichtszeiten

Vollzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 16:45 Uhr  
Teilzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 13:00 Uhr

### Teilnehmerzahl

6 – 25

### Standort

Sie finden uns immer vor Ort in Ihrer Nähe:  
[www.comcave.de/standorte](http://www.comcave.de/standorte)

### Kontakt

Telefon: 0231 72526-30  
E-Mail: [anfrage@comcave.com](mailto:anfrage@comcave.com)

### Kurstitel

Kenntnisvermittlung Sales

### Möglichkeiten der Förderung

##FÖRDERUNG.BESCHREIBUNG##

### Abschlussart

Trägerzertifikat

### Betriebliche Praxisphase

Optional/individuell

### Kursbeschreibung

#### Gehalt und Karriere nach der Weiterbildung im Vertrieb

Mit der Weiterbildung im Vertrieb bei COMCAVE eignen Sie sich das notwendige Grundwissen an, um **Kunden zu akquirieren**, Produktpräsentationen durchzuführen und **erfolgreiche Abschlüsse** zu erzielen. Darüber hinaus erhalten Sie einen Einblick in professionelles **Customer-Relationship-Management (CRM)** sowie in strategische Aspekte des Vertriebs. Mit diesen Kenntnissen wird es Ihnen leicht fallen, auf dem Arbeitsmarkt wieder Fuß zu fassen und Ihre **neue berufliche Laufbahn** im Vertrieb zu starten.

## Kursbeschreibung

Als Ergänzung zur Weiterbildung im Vertrieb kann eine tiefere Weiterbildung in CRM-Systemen sinnvoll sein. Arbeitgeber bevorzugen Mitarbeiter, die technisch auf dem neuesten Wissensstand sind und die gängigen Software-Produkte bedienen können.

### **Perspektiven und Chancen durch eine Weiterbildung im Verkauf**

Eine erfolgreich abgeschlossene Weiterbildung im Vertrieb bildet die perfekte Ausgangslage, um im **Verkauf Karriere** zu machen. Nach erfolgreicher Weiterbildung und Erhalt unseres Abschlusszertifikates können Sie sich direkt für eine **Anstellung in Verkauf oder Vertrieb** bewerben. In Kombination mit praktischer Erfahrung oder auch mit zusätzlichen Weiterbildungsmodulen bei COMCAVE, stehen Ihnen viele Möglichkeiten offen.

Falls gewünscht, können Sie sich im Anschluss an die Weiterbildung **branchenspezifisch spezialisieren**. Oder Sie konzentrieren sich auf einen speziellen **Teilbereich des Vertriebs** wie beispielsweise Vertriebsinnen- bzw. Außendienst oder auf das Vertriebscontrolling. Gerne beraten wir Sie in einem **persönlichen, kostenlosen Gespräch** über Ihre Möglichkeiten und erstellen bei Bedarf einen **individuellen Lernplan** für Ihre berufliche Qualifizierung.

### **Weiterbildung im Vertrieb: Kursinhalte und Dauer**

Die Weiterbildung im Vertrieb dauert etwa vier Wochen in Vollzeit, wobei der Kurs entweder im **Präsenzunterricht** oder per Telelearning absolviert werden kann. Der Präsenzunterricht bietet Ihnen eine moderne, motivierende Lernatmosphäre an einem unserer **deutschlandweiten Standorte**. Gemeinsam mit den anderen Teilnehmern erarbeiten Sie in **Theorie und Praxis** die Grundlagen des Vertriebs.

Wenn Sie sich für eine Teilnahme per **Telelearning** entscheiden, nehmen Sie zu den gleichen Zeiten wie beim Präsenzunterricht **via Internet** am Unterricht teil. Alle Lernmaterialien und Unterstützungen durch unsere **erfahrenen Dozenten** stehen Ihnen bei beiden Unterrichtsformen der Weiterbildung im Vertrieb zur Verfügung.

Für eine bessere Vereinbarkeit der Weiterbildung im Vertrieb mit der Familie können Sie die Maßnahme auch in einer **Kombination aus Präsenzunterricht und Telelearning** absolvieren. Beispiele für die Inhalte der Vertriebsschulung:

- Basiswissen Auftragsakquise
- Wichtige Verkaufstechniken
- Produktpräsentation und Abschluss
- Basiswissen Customer-Relationship-Management (CRM)

### **Können die Kosten für die Weiterbildung im Vertrieb übernommen werden?**

Ja, die Weiterbildung im Vertrieb bei COMCAVE ist nach **zur Aktivierung und beruflichen Eingliederung** zugelassen. Sie kann daher mit einem **Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein, kurz AVGS, bis zu 100 Prozent finanziell gefördert** werden. Bitte erkundigen Sie sich direkt bei der für Sie zuständigen Stelle (Agentur für Arbeit / Jobcenter / Rentenversicherungsträger / Europäischer Sozialfonds), ob Sie die **persönlichen Voraussetzungen** für eine Förderung erfüllen.

COMCAVE&nbsp;

---

## Kursinhalte

- Basiswissen Auftragsakquise
- Grundlagen Auftragsdurchführung
- Wichtige Verkaufstechniken
- Recherche potenzieller Kunden
- Produktpräsentation und Abschluss
- Basiswissen Customer-Relationship-Management (CRM)
- Einführung und Überblick

**Kursinhalte**

- Strategische Aspekte
  - Data-Warehouse, Data-Mining, CRM-Systeme
- 

**Voraussetzungen**

- Deutsch in Wort und Schrift.
  - Persönliches Eignungsgespräch im Rahmen der Fachberatung.
- Ausnahmen sind in Absprache mit COMCAVE und dem jeweiligen Kostenträger, zum Beispiel der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter, möglich. Des Weiteren gelten die Zugangsvoraussetzungen des Kostenträgers.
- 

**Allgemeiner Hinweis**

Ergänzende Informationen entnehmen Sie bitte dem beiliegenden Bildungsangebot oder auf unserer Website: [www.comcave.de](http://www.comcave.de)