

Wien, 8. Juli 2014

WIFI Wien präsentiert neues Ausbildungsformat für den Vertrieb

„Die WIFI-Vertriebsakademie. Für BestSeller.“ startet im Herbst. Das Angebot: Eine ganzheitliche praxisorientierte Ausbildung, die das Rüstzeug für erfolgreiche Karrieren im Vertrieb bietet.

„Die WIFI-Vertriebsakademie. Für BestSeller.“ ist ein neues Ausbildungsformat für Menschen im Verkauf und Vertrieb. Die Besonderheit: In enger Zusammenarbeit mit Experten/-innen aus der Wirtschaft wurden Kompetenzfelder identifiziert, die für den Vertriebs Erfolg von hoher Bedeutung sind. Das dreiteilige Ausbildungskonzept ist so aufgebaut, dass sowohl berufliche Neueinsteiger/-innen mit einem Lehrgang eine volle Ausbildung in allen Kernbereichen des Vertriebs erhalten, als auch Fortgeschrittene einzelne Kompetenzbereiche mit gezielten Fachmodulen weiterentwickeln können. Für Profis und Führungskräfte wird eine dritte Ausbildungssäule angeboten, die aus Seminaren des WIFI Management Forums besteht. „Wir haben Unternehmen und Vertriebsexperten/-innen zu Trends und Kernkompetenzen befragt und daraus entscheidende Kompetenzfelder für Vertriebsmitarbeiter/-innen identifiziert. Darauf basieren unsere kompetenzorientierten Angebote“, freut sich Aus- und Weiterbildungsleiterin Gabriele Kolibal.

Info: www.wifiwien.at/vertriebsakademie

Aus- und Weiterbildung für alle Ebenen

Das Ausbildungsmodell fußt auf drei Säulen. **1) Der Ausbildungslehrgang:** Säule eins bildet ein Ausbildungslehrgang für Berufseinsteiger/-innen und Quereinsteiger/-innen – die Ausbildung zum/zur diplomierten Vertriebs spezialisten/-in. Dieser bietet umfassende ganzheitliche Ausbildung und schließt mit einer Prüfung ab. Die Ausbildungsinhalte decken wichtige Kompetenzbereiche des Vertriebs ab. Es wird sowohl auf fachliche Fertigkeiten als auch soziale sowie interkulturelle Kompetenz der Teilnehmer/-innen fokussiert. Die Absolventen/-innen erhalten ein WIFI-Diplom. **2) Modulare Weiterbildungen:** Für Personen mit Erfahrung im Vertriebssektor werden innerhalb der Kompetenzfelder, einzelne Fachmodule angeboten, die sie modular belegen können. Damit kann gezielt und schrittweise an bestimmten Fähigkeiten gearbeitet werden. Die Teilnehmer/-innen können individuell nach ihrem Bedarf die passenden Module wählen. **3) Management-Seminare:** Eine Profi-Schiene für Vertriebsexperten/-innen und -leiter/-innen – oder all jene die eine Führungskarriere anstreben – bietet zahlreiche Seminare des WIFI Management Forums.

Entwicklung ganz nach individuellen Potenzialen

Um den Teilnehmern/-innen des Lehrgangs „Ausbildung zum/zur diplomierten Vertriebs spezialisten/-in“ die bestmögliche Standort-Orientierung zu geben, absolviert jeder vor Start des Lehrganges eine Potenzialanalyse. Die Teilnehmer/-innen bekommen damit Klarheit über ihre sozialen Kompetenzen und können diese mit jenen notwendigen Kompetenzen für Vertriebsmitarbeiter/-innen vergleichen. Daraus leiten sich schließlich die entsprechenden Entwicklungsfelder und Weiterbildungsmaßnahmen ab. Die Vertriebs-Potenzialanalyse wurde von der WIFI Wien Bildungsberatung auf spezielle Vertriebskompetenzen und die Anforderungen des Lehrgangs maßgeschneidert.

Die Kompetenzfelder

Derzeit werden im Rahmen der WIFI-Vertriebsakademie vier unterschiedliche Kompetenzbereiche angeboten. Diese bestehen wiederum aus mehreren Fachmodulen. Die Teilnehmer/-innen des Ausbildungslehrgangs durchlaufen alle Fachmodule im Zuge ihrer Ausbildung. Sie bekommen somit eine umfangreiche Grundlagenausbildung und das nötige Rüstzeug, um alle Aufgabenfelder des Vertriebes ausführen zu können. Die zweite Variante – für Berufserfahrene – bietet die Wahlmöglichkeit aus allen Modulen, um an individuellen Entwicklungsfeldern arbeiten zu können. Die vier Kompetenzfelder sind: Verkaufstechnik – Verkaufsplanung und -strategie – kaufmännische Grundlagen – Internationales und

Presseinformation

Kulturelles. Die Kompetenzfelder werden jedes Jahr gemeinsam mit Vertriebsexperten/-innen evaluiert und um weitere aktuelle Themen angereichert.

Trainerteam und Wirtschaftspaten

Das Trainerteam besteht aus zahlreichen Praktikern/-innen mit viel Vertriebserfahrung und didaktischen Fertigkeiten. Sie haben die Entwicklung im Vertriebsbereich der vergangenen 10-20 Jahre miterlebt und geben ihre Erfahrungen an die Teilnehmer/-innen weiter. So weiß z. B. Lehrgangsleiter Ing. Bernhard Stauer, Direktor Vertrieb & Marketing – Siemens Industry: „Ein erfolgreicher Vertriebspezialist muss heute in der Lage sein, Produkte und Lösungen für immer komplexere Kundenanforderungen in immer schneller agierenden Märkten optimal zu platzieren und dabei Kundenbeziehungen nachhaltig auf- und ausbauen. Das dafür nötige Wissen und die vertriebliche Kompetenz wird in diesem Lehrgang sehr praxisnahe unter der Anleitung von ‚erfolgreichen Vertriebsprofis‘ entsprechend entwickelt.“ Auch Personen aus der Wirtschaft befürworten das neue Konzept der WIFI-Vertriebsakademie: „Trotz aller Technologisierung im Verkauf sind es letztlich immer Menschen, die miteinander Geschäfte machen. Daher ist es für Vertriebsmitarbeiter/-innen wichtig, die Lösungen des eigenen Unternehmens mit den persönlichen Anforderungen des Kunden verbinden zu können. Klassische Mitarbeiterausbildung setzt oft nur auf Fachwissen auf, wobei es heute im Vertrieb stärker auf persönliche Kompetenzen ankommt. Daher freut es mich zu sehen, dass gerade dieser Aspekt bei der neuen WIFI-Vertriebsakademie im Vordergrund steht. In meinen Funktionen als Vertriebsleiter – und jetzt Verantwortlicher für Vertriebsweiterbildung bei Microsoft – begrüße ich es sehr, dass dieses Angebot mit Diplom in Österreich auf den Markt kommt, da es auch berufsbegleitend ermöglicht, sowohl angehenden Vertriebsmitarbeitern/-innen als auch Vertriebsprofis diese neuen Anforderungen praxisnah zu vermitteln und damit das Potential besitzt, am Markt einen neuen Qualitätsstandard zu setzen“, so Franz Kramer, Readiness Business Partner - Microsoft Corporation (Wirtschaftspate der WIFI-Vertriebsakademie).

Ausbildung zum/zur diplomierten Vertriebspezialisten/-in

Kostenlose Info-Veranstaltung zum Lehrgang: 4.9.2014 (18.30 – 20.30 Uhr) im WIFI Wien.

Der Lehrgang: 07.11.2014 - 13.06.2015

Wochentage: FR und SA; 240 (Stunden) Kursdauer

Kosten: EUR 6.250,00 EUR

Verpflichtende Vertriebs-Potenzialanalyse: 11.09.2014 (individuelle Terminvereinbarung)

Info: www.wifiwien.at/299204

Allgemeine Informationen über die WIFI-Vertriebsakademie erhalten Interessierte am 4.9. beim Tag der offenen Tür oder auf www.wifiwien.at/vertriebsakademie

Tipp: Top-Vortrag

„Die (neue) Welt des Verkaufens“ von Mag. Sindy Amadei

4. September 2014 um 17.30 Uhr (Raum B 002) beim Tag der offenen Tür.

Danach wird die WIFI-Vertriebsakademie vorgestellt.

Presseinformation



Bilder honorarfrei zu Ihrer Verwendung:



Bildtext:
Franz Kramer, Readiness
Business Partner - Microsoft
Corporation (Wirtschaftspate der
WIFI-Vertriebsakademie. Für
BestSeller.)

Bildrechte: © Microsoft Studios



Bildtext: Ing. Bernhard Stauer,
Direktor Vertrieb & Marketing –
Siemens Industry
(Lehrgangleiter der Ausbildung
zum/zur diplomierten
Vertriebsspezialisten/-in)

Bildrechte: Privat Ing. Stauer

Rückfragehinweis:

Mag. (FH) Sonja Reutterer
Public Relations
WIFI der Wirtschaftskammer Wien am wko campus wien
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
Tel.: 01/47677-5316, E-Mail: reutterer@wifwien.at