



## Verkaufsfachberater / Verkaufsfachberaterin



### Maßnahmedauer

34 Wochen  
(inkl. betrieblichem Praktikum)

### Praktikum

8 Wochen



### Abschluss

Internes Zertifikat

SAP®-Anwenderzertifikat  
„Foundation Level“



### Fördermöglichkeit

Gefördert mit Bildungsgut-  
schein durch die Agentur für  
Arbeit oder das Jobcenter

### Informationen zur Weiterbildung

Als Verkaufsfachberater können Sie im Groß- und Einzelhandel sowie im Vertriebsinnen- oder Außendienst unterschiedlichster Branchen arbeiten. Entscheidend ist, dass Sie sich mit den entsprechenden Produkten gut auskennen.

Im direkten Verkauf informieren Sie Kunden über die Eigenschaften und Vorzüge unterschiedlicher Waren und sprechen individuelle Empfehlungen aus. Sie bearbeiten Beschwerden und Reklamationen und wirken am gesamten Verkaufsprozess mit.

Im Außendienst eingesetzt, beraten Sie Kunden vor Ort und akquirieren neue Aufträge. Die Pflege bestehender Kundenkontakte gehört ebenfalls zu Ihren Aufgaben und ist genauso wichtig wie die Neukundengewinnung.

Im Vertriebsinnendienst kümmern Sie sich telefonisch um die Anliegen Ihrer Kunden, bereiten Angebote vor und stellen Rechnungen für ausgeführte Aufträge. Sie arbeiten eng mit dem Vertriebsaußendienst zusammen und unterstützen Ihre Arbeitskollegen beispielsweise bei der Terminkoordination oder der Vorbereitung von Meetings.

### Ausbildung bei pro.Di

Die Weiterbildung zum Verkaufsfachberater wird bei pro.Di in 34 Wochen – acht Wochen Betriebspraktikum inklusive – angeboten. Das Praktikum hat zum Ziel, erste Einblicke in das neue Arbeitsumfeld zu bekommen und Betriebsabläufe kennen zu lernen. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, sich schon im Praktikum als potenzieller Mitarbeiter zu empfehlen.

Die Weiterbildungsinhalte drehen sich rund um den aktiven Verkauf. Dazu gehören unter anderem das Beschwerdemanagement, Handelskalkulationen, die Auftragsabwicklung und Englisch. Im Verkaufstraining üben Sie die fachgerechte Beratung von Kunden, die Bearbeitung von Reklamationen und den souveränen Verkauf von Produkten.



### Voraussetzung

- Kaufmännische Ausbildung oder
- Gute Produktkenntnisse aus einem Handwerk und passende kaufmännische Grundkenntnisse. Diese können bspw. durch ein Beratungsgespräch abgeklärt werden.

### Anforderungen

- Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge
- Eine gute Kommunikations- und Ausdrucksfähigkeit
- Kunden- und Serviceorientierung
- Sorgfältiges Arbeiten und Organisationstalent
- Mathematische Grundkenntnisse
- Gutes Deutsch in Wort und Schrift
- Teamfähigkeit und Kontaktfreude

### Ausbildungsschwerpunkte

- Handelskalkulation
- Verkaufstraining
- Recht und Kaufvertrag (Grundlagen BWL)
- Warenwirtschaft mit Lexware
- Auftragsabwicklung
- Reklamationsabwicklung und Beschwerdemanagement
- Korrespondenz
- Englisch
- Rhetorik
- EDV
- Erfolgstraining (intensives Bewerbungstraining, effektive Stellenrecherche und vieles mehr)

### Ausstattung

- Übungslaptop
- Microsoft Office
- SAP® ERP
- Lexware

### Jobchancen

Mit der Kombination aus weitreichender Produktkenntnis und kaufmännischen Grundlagen sind Sie vor allem bei Herstellerfirmen oder im Groß- und Einzelhandel willkommen. Kompetente Beratung und Kundenservice sind in einer Dienstleistungsgesellschaft wie Deutschland für Unternehmen überlebenswichtig.



### Ansprechpartner

Petar Račić  
Telefon 07084 933-7016



### Maßnahmeort

Geschäftsstelle Schömburg  
Bühlhof 6  
75328 Schömburg



### Bitte beachten

Um abzuklären, ob die Einstiegs- voraussetzungen für diese Maß- nahme gegeben sind, ist ein Beratungsgespräch erforderlich.

Wir bitten um telefonische Voranmeldung.