



Verkaufsfachberater/ Verkaufsfachberaterin



Maßnahmedauer

34 Wochen
(inkl. betrieblichem Praktikum)

Praktikum

8 Wochen



Abschluss

Internes Zertifikat
SAP®-Anwenderzertifikat
„Foundation Level“



Fördermöglichkeit

Gefördert mit Bildungsgutschein durch die Agentur für Arbeit oder das Jobcenter



**BILDUNGS-
PARTNER**

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 in unserer Geschäftsstelle Stuttgart in Renningen 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

- Hauptschulabschluss
- Gutes Deutsch in Wort und Schrift
- Gute Produktkenntnisse aus einer handwerklichen Tätigkeit

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

Natalie Säckler
Telefon 07159 40673-53



Maßnahmeort

Geschäftsstelle Stuttgart
Steinbeisstr. 30
71272 Renningen



Bitte beachten

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

Beratungstermine:

Dienstags ab 10.00 Uhr

Wir bitten um telefonische Voranmeldung