

In **2 Wochen**
bereit für
Vertrieb
und **Verkauf**



Vertriebsspezialist IHK

Kunden gewinnen, Absatz fördern, Umsatz steigern.



Durch Ihre neue Qualifikation als Spezialist im Vertrieb stehen Ihnen für die Verkaufsförderung in Unternehmen aller Branchen Türen offen. Am TA Bildungszentrum erreichen Sie in nur zwei Wochen mit dem IHK-Zertifikat einen anerkannten Nachweis für grundlegende Vertriebskenntnisse.

Übersicht

Spezialisten sind gefragt. Denn der Vertrieb ist ein zentrales Element im Marketing-Mix. Und der Weg eines Produkts oder einer Dienstleistung zum Verbraucher entscheidet mit über den Erfolg. Im Innen- wie Außendienst kommt es auf das Know-how an, aber auch auf Verkaufstalent und Menschenkenntnis. Mit einem soliden Basiswissen haben Sie im Sales-Bereich eine gute Startposition und kommen schnell weiter.

Sie sorgen für Wachstum im Unternehmen: Als künftiger Spezialist für Verkaufsförderung wissen Sie, wie man für mehr Gewinn und Umsatz sorgt. Ihre Tätigkeiten sind abwechslungsreich: Sie akquirieren Neukunden, bauen einen Kundenstamm auf und pflegen die Kontakte. Kundenberatung und -betreuung spielen im Vertrieb eine große Rolle, wobei eine gute Büroorganisation hilft. Sie beobachten den Markt, planen Maßnahmen zur Verkaufsförderung, setzen diese um und sorgen für die Auswertung. Auch Vertragsverhandlungen gehören zu

Ihren Aufgaben, im direkten Kontakt per Telefon oder beim Gespräch vor Ort. Die Praxis bringen wir Ihnen am TA Bildungszentrum ebenfalls in kürzester Zeit näher.

Der Lehrgang für Ein- und Aufsteiger: Die Basics, erfolgreiche Kundenakquise und Verkaufsgespräche, das Managen der Kundenbeziehung, das Controlling, Büroorganisation und die Digitalisierung im Vertrieb werden Ihnen in acht Unterrichtseinheiten kompakt vermittelt. Zudem trainieren Sie die Berufspraxis mit Fallbeispielen. Der Zertifikatslehrgang Vertriebsspezialist IHK findet sowohl an dem Standort Hameln, in Präsenz als auch im Live-Online-Format statt.

Mit dem Zertifikat zum nächsten Karriereschritt. Ihren Lehrgang schließen Sie mit einem Multiple-Choice-Test ab und erhalten bei Erfolg das IHK-Zertifikat „Vertriebsspezialist IHK“. Beim Live-Online-Lehrgang können Sie auf Wunsch mit zwei

Praxistagen und dem erfolgreichen Abschlusstest vor Ort in Hameln ebenfalls das IHK-Zertifikat erlangen. Für die Teilnahme am Online-Basislehrgang erhalten Sie ein angesehenes TA Zertifikat als Nachweis Ihrer neuen Vertriebs-Kompetenzen.

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie persönlich, kostenlos und unverbindlich.



Persönliche Beratung
05151 9564-0
Mo – Fr | 8 – 17 Uhr

Ausführliche Informationen unter:

www.ta.de/vs

oder einfach QR-Code scannen.



Vertriebsspezialist IHK

Kunden gewinnen, Absatz fördern, Umsatz steigern.

Studieninhalte

1 Grundlagen des Vertriebs

- Vertriebsarten
- Vertriebsprozesse
- Vertriebsstrategien und Businessplan
- Voraussetzungen für einen erfolgreichen Vertrieb
- Dos und Don'ts im Vertrieb

2 Kundenakquise erfolgreich gestalten

- Akquise-Formen
- Instrumente der Akquise
- Umsetzung der Kundenakquise

3 Customer Relationship Management

- Kundenpflege
- Kundenbindung
- Leadgenerierung
- Kundenzufriedenheit und Bedeutung von Empfehlungen

4 Vorbereitung von Verkaufsgesprächen

- Grundlagen Verkaufspsychologie
- Bedeutung von Rhetorik und Körpersprache
- Aufbau von Verkaufsgesprächen
- Struktur und Phasen von Verkaufsgesprächen
- Vorbereitung von Meetings und Präsentationen

5 Verkaufsgespräche erfolgreich führen

- Cross-Selling
- Pencil-Selling und Verkauf mit Einsatz von Technik
- Einwandbehandlung in Verkaufsgesprächen
- Emotionaler Verkauf
- Beschwerdegespräche

6 Vertriebscontrolling

- Definition Controlling
- Aufgaben Vertriebscontrolling
- Vertriebskennzahlen
- Controllinginstrumente

7 Büroorganisation

- Zeit- und Selbstmanagement
- Vertriebsprozesse und -organisation
- Schnittstellenmanagement als Erfolgsfaktor
- Spannungsfeld zwischen Innen- und Außendienst
- Schriftliche Korrespondenz

8 Digitalisierung im Vertrieb

- Vernetztes Arbeiten 4.0
- Nutzen der Digitalisierung
- Einsatzmöglichkeiten der Digitalisierung
- Vor- und Nachteile der Digitalisierung

9 Die Arbeitspraxis als Vertriebsspezialist

- Präsentationsgrundlagen
- Führen von Verkaufsgesprächen
- Umgangsweise mit schwierigen Kunden
- Besprechung von Fallbeispielen

Zulassung

Der Lehrgang ist zulassungsfrei und richtet sich an Einsteiger und die alle, die erste Erfahrungen in Vertrieb und Verkauf haben, z.B. als Verkäufer, Kunden- und Verkaufsberater oder Innen- und Außendienstmitarbeiter. Weitere Informationen finden Sie auf www.ta.de/vs



Vertriebsspezialist IHK

Kunden gewinnen, Absatz fördern, Umsatz steigern.

DIREKT ONLINE ANMELDEN

Schnell & einfach: in einem Schritt zur Online-Anmeldung

Sie haben Ihren Wunschtermin gefunden, dann sichern Sie sich jetzt Ihren Studienplatz. Aufgrund begrenzter Kapazitäten empfehlen wir eine frühzeitige Anmeldung. Schnell und bequem funktioniert das mit dem QR-Code: einfach scannen, Wunschtermin auswählen und anmelden. Oder nutzen Sie den Direkt-Anmeldelink: <https://anmeldung.ta.de/vs>



Termine

Startdatum	Enddatum	Zeitmodell	Zeitraum	Tage & Zeiten	Standort
17.11.2025	26.11.2025	Vollzeit-Online opt. 03/04.12 Praxistage	2 Wochen	Mo-Sa + Mo-Mi 08:00 - 16:45 Uhr	Online-Campus & opt. TA Seminarhotel
17.11.2025	28.11.2025	Vollzeit-Präsenz	2 Wochen	Mo-Sa + Mo-Fr 08:00 - 16:45 Uhr	Hameln
20.04.2026	29.04.2026	Vollzeit-Online opt. 06/07.05 Praxistage	2 Wochen	Mo-Sa + Mo-Mi 08:00 - 16:45 Uhr	Online-Campus & opt. TA Seminarhotel
20.04.2026	01.05.2026	Vollzeit-Präsenz	2 Wochen	Mo-Sa + Mo-Fr 08:00 - 16:45 Uhr	Hameln
16.11.2026	25.11.2026	Vollzeit-Online opt. 02/03.12 Praxistage	2 Wochen	Mo-Sa + Mo-Mi 08:00 - 16:45 Uhr	Online-Campus & opt. TA Seminarhotel
16.11.2026	27.11.2026	Vollzeit-Präsenz	2 Wochen	Mo-Sa + Mo-Fr 08:00 - 16:45 Uhr	Hameln

Hinweis: Ausführliche Informationen zu den jeweiligen Terminen finden Sie auf unserer Internetseite: www.ta.de/vs

Online: Dieser Lehrgang kann entweder mit oder ohne IHK-Zertifikat abgeschlossen werden. Für den anerkannten Abschluss mit IHK-Zertifikat ist die Teilnahme an 2 Praxistagen im kompakten Präsenz-Format notwendig. Für weitere Informationen zu den Praxistagen, besuchen Sie unsere Webseite.

Gebühren

Studiengebühr

Gebühren gesamt: 1.795 €

Weitere Gebühren:

Lehrgangsgebühren 1.595 €
Prüfungsgebühr an die IHK 200 €

Ggf. können auf Empfehlung des Fachdozenten zusätzliche Literaturkosten entstehen.

Mögliche Förderungen

- Berufsförderungsdienst **Einstieg schon ab 0,00 €**
- Deutsche Rentenversicherung

Weitere Informationen zu Ihren Fördermöglichkeiten finden Sie auf unserer Website unter www.ta.de/vs
Gerne beraten wir Sie auch persönlich und kostenlos am Telefon.

05151 9564-0

Alle Angaben zur Förderung ohne Gewähr.