



THIS IS  
THE SIGN  
YOU'VE BEEN  
LOOKING FOR

Entdecken Sie jetzt unsere  
**neuen Weiterbildungsprogramme**  
bei der LIMBECK® GROUP



Vertriebsleiter &  
Trainer (IHK)

oder...

Geprüfter  
Vertriebsleiter (CEA)

## Sie haben die Wahl!

Mit den Weiterbildungsprogrammen der Kooperation von „**BEST Bildungs-GmbH**“ und „**LIMBECK® GROUP**“ können Sie Ihren beruflichen Horizont erweitern.

Informieren Sie sich über die Bildungsgänge des/der Vertriebsleiter/in & Trainer/in (IHK) und dem/der geprüfte/n Vertriebsleiter/in (CEA) und nutzen Sie Ihre Chance.

# Vertriebsleiter & Trainer (IHK)

Vertriebsleiterausbildung auf Bachelor-Niveau – nur bei der BEST GmbH

Modern denkende Führungskräfte bestimmen die Zukunft eines Unternehmens. Neue Führungstechniken, wie z.B. „Full Range of Leadership“ halten Einzug in den Unternehmen. Changeprozesse müssen erfolgreich begleitet werden. Für diese Aufgaben benötigen Vertriebsführungs-kräfte u.a. eine fundierte Trainerausbildung, um als Trainer, Coach und Lernbegleiter tätig zu sein. Führen heißt entwickeln. Deshalb ist seit 1998 die Ausbildung zum „Vertriebsleiter & Trainer (IHK)“ ein Meilenstein und Star in der Verkaufs- und Vertriebsleiteraus-bildung.

## Lerninhalte und Lernziele

### 1. Wirtschaft und Unternehmen (60 U.-Std.)

Sie entwickeln Ihre Fähigkeiten, betriebswirtschaftlich und unternehmerisch zu denken und zu handeln. Sie können vertriebsrelevante Kostenrechnungen erstellen und lernen darüber hinaus, volkswirtschaftliche Zusammenhänge besser zu verstehen.

### 2. Kundenkontakte effizient gestalten (90 U.-Std.)

Sie lernen, wie sich Käufer verhalten und können Bedarf und Bedürfnisse Ihrer Kunden souverän ermitteln und Ihre Verkaufsgespräche darauf ausrichten. Sie können Verkaufsverhandlungen professionell führen. Sie lernen, worauf es in der zwischenmenschlichen Kommunikation ankommt und wie Sie Kundenbeziehungen aufbauen und intensivieren.

### 3. Methodisches Arbeiten (70 U.-Std.)

Sie nutzen Kundeninformationen sicher für Ihre Verkaufsarbeit und lernen, Ihre Aktivitäten zur Gewinnung, zum Ausbau und zur Bindung Ihrer Kunden effizient zu planen und durchzuführen. Sie können mit neuen Technologien zuverlässig arbeiten und Ihre Zeit rationell nutzen.

### 4. Absatzwirtschaft (70 U.-Std.)

Sie lernen Marketinginstrumente im Verkauf anzuwenden und die Marketingziele Ihres Unternehmens besser zu verstehen und umzusetzen. Sie können Maßnahmen zu konzeptioneller und strategischer Kundenbearbeitung zu entwickeln und anwenden.

### 5. Vertrieb managen, führen und organisieren (150 U.-Std.)

Sie beherrschen die Werkzeuge des modernen Vertriebsmanagements, planen Vertriebsziele und Kostenbudgets, erlernen Managementmethoden und -techniken und wenden Kundenbeziehungsmanagement und Außendienstmanagement professionell an. Sie lernen Methoden des Vertriebscontrollings kennen und gestalten die Aufbau- und Ablauforganisation im Vertrieb. Sie entwickeln Maßnahmen zur Kundenzufriedenheit und zur Kundenbindung und wissen, worauf es bei der Führung von Mitarbeitern im Vertrieb und bei der Vertriebssteuerung ankommt. Sie können Absatzpläne und Forecasts erstellen und Distributionsstrategien entwickeln. Sie kennen die Instrumente des POS-Managements, des Category-Managements und des Key-Account-Managements und wenden diese in der Praxis an.

### 6. Vertriebsrelevante Rechtsgrundlagen (30 U.-Std.)

Sie kennen und verstehen die Grundlagen des Vertrags- und Handelsrechts sowie andere vertriebsrelevante Gesetzgebungen.

### 7. Führung und Zusammenarbeit (40 U.-Std.)

Sie können die Prinzipien der transaktionalen und der transformationalen Führung anwenden.

### 8. Personalmarketing (15 U.-Std.)

Sie lernen, Techniken der Personalbeschaffung, der Personalauswahl und der Personalbindung anzuwenden. Sie wissen, worauf es bei der Personalbeurteilung ankommt.

### 9. Lehr- und Lernmethodik (45 U.-Std.)

Sie können die verschiedenen Unterrichts- und Moderationsformen anwenden und kennen unterschiedliche Kreativitäts- und Problemlösetechniken. Sie beherrschen die wesentlichen Elemente zur Gestaltung von Seminaren, Meetings und Tagungen und erlernen Feedbackmethoden sowie moderne Präsentationstechniken. Sie können Weiterbildungskonzepte erstellen. Sie lernen, wie Sie Medien richtig einsetzen und Lernmaterialien erstellen. Sie können Techniken anwenden, um Gruppen zu guten Ergebnissen zu bringen.

## Kursdaten

Kursumfang:	460 U.-Std.
Dauer:	15-18 Monate
Durchführung:	Live-Online-Learning
Webinare:	75 Webinare
Studienmaterial:	Umfassende Lernplattform
Seminare:	3 Seminare (2 x 5 Tage, 1 x 2 Tage)
Online-Workshops:	18 (Fr. 17:00-20:00 Uhr) und (Sa. 08:30-13:00 Uhr)
Abschluss:	Gesetzlich geregelter, international anerkannter IHK-Bildungsabschluss (DQR 6)

# Geprüfter Vertriebsleiter (CEA)

Personenzertifizierter Vertriebs-/Verkaufsleiter Lehrgang  
in Anlehnung an DIN ISO 17024

## Personenzertifizierte Lehrgänge erfordern eine andere Didaktik als Zertifikatskurse

Wie oben schon erwähnt, liegt der Unterschied darin, dass Zertifikatskurse lediglich einfordern, dass Sie sich zum Zeitpunkt der Zertifizierung ein bestimmtes Wissen angeeignet haben. Das bedeutet, Zertifikatslehrgänge widmen sich vorrangig der Wissensvermittlung, weniger der Wissensverarbeitung und schon gar nicht der Kompetenzentwicklung. Kompetenzentwicklung ist durch Wissensvermittlung nicht möglich. Personenzertifizierte Kurse stellen Kompetenzerlernen und Können in den Vordergrund.

Unser personenzertifizierter Lehrgang zum „Geprüften Verkaufs- und Vertriebsleiter (CEA)“ berücksichtigt alle Phasen des Kompetenzerlernens und stellt somit eine moderne und einzigartige Verkaufs-/Vertriebsleiterausbildung im Blended-Learning Verfahren dar.

Es handelt sich um einen 4 Monate dauernden Kurs mit Präsenz- und Onlinephasen. Während der Kursdauer ist eine Projektarbeit aus der Teilnehmerpraxis zu erstellen. Außerdem bietet sich die Möglichkeit zur Teilnahme an einer Lerncommunity, zum Austausch von Erfahrungen.

## Kursablauf und Zielsetzung:

### 1. Monat:

#### *Einführungswebinar im virtuellen Klassenraum; 5-tägiges Seminar mit den Inhalten:*

- Integrations- und Kooperationsmanagement im Vertrieb, ECR - Supply Chain Management, Category Management
- Auftragsprozesse und Workflow
- Angebotsmanagement, Rechnungswesen im Vertrieb
- Finanzierung als Absatzhelfer und steuerliche Aspekte
- Vertriebscontrolling
- Customer-Value-Management
- Verkaufsprozesse Online und Digitalisierung im Vertrieb

#### *1-tägiger Online Workshop*

- Marketingbezogene Elemente im Vertrieb

#### *Start Lerncommunity - Online*

#### *Selbstgesteuerter Erfahrungsaustausch*

#### *2 eLearning Pakete asynchron*

### 2. Monat:

#### *Start Projektarbeit (Hausarbeit)*

- Themeneinreichung, Themenvergabe

#### *1-tägiger Online-Workshop*

- Vertriebsmanagement

#### *1-tägiger Online-Workshop*

- Vertriebsrelevantes Recht und BWL

#### *2 eLearning Pakete asynchron*

#### *Survey zur eigenen Lernkontrolle*

### 3. Monat:

#### *5-tägiges Seminar mit den Inhalten:*

- Moderne Mitarbeiterführung transaktional + transformational
- Zielvereinbarungssysteme
- Mitarbeiterbeurteilungssysteme
- Mitarbeiterentwicklung
- Moderne Entlohnungssysteme
- Weitere Vertriebssteuerungselemente
- Verhandlungsführung (Planspiel) schriftliche und praktische Prüfung

### 4. Monat:

#### *3-tägiges Seminar mit den Inhalten:*

- Verhandlungsführung (Planspiel) Business Development
- Verkaufsprozesse und Digitalisierung im Vertrieb

#### *1-tägiger Online Workshop*

- Rechtliche Aspekte im Vertrieb

#### *2 eLearning Pakete asynchron*

#### *Prüfung und Zertifizierung*

## Ihre Lernbegleiter:



**Klaus Schwarz**  
LIMBECK® GROUP  
Betriebswirt FH  
Vertriebs- und Führungstrainer  
System-/ Business-Coach  
NLP-Practitioner



**Bernd Stelzer M.A.**  
BEST Bildungs-GmbH  
Berufspädagoge  
Management- & Führungstrainer  
IHK, Fachkaufmann Vertrieb/Marketing

# Neue Weiterbildungsprogramme

bei der LIMBECK® GROUP

Die starke Kooperation in der Ausbildung  
von Verkaufs- und Vertriebsleitern



Für weitere Informationen und Ihre Anmeldung stehen  
wir Ihnen zur Verfügung.

## Hotline & Kontakt

LIMBECK® GROUP  
Jöckern 6  
46487 Wesel

Fon: +49 2859 90992-0  
Fax: +49 02859 90992-200  
Hotline: 0800-LIMBECK  
Hotline: 0800-5462325

[www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de)  
[kontakt@martinlimbeck.de](mailto:kontakt@martinlimbeck.de)