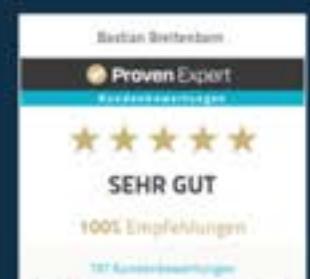




Deutsches
Vertriebsbildungszentrum



WEITERBILDUNG ZUM
**ZERTIFIZIERTEN
VERKAUFSBERATER
IM VERTRIEB**



vertriebsbildungszentrum.de



Das Qualifizierungschancengesetz (QCG)

Was ist das eigentlich?

Das **Qualifizierungschancengesetz** (kurz QCG) soll einen **Anreiz für den Arbeitgeber** schaffen, die Mitarbeiter/-innen im Betrieb für die **Arbeitswelt von Morgen** weiterzubilden. Damit bleibt der **deutsche heimische Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig**. Dafür übernimmt die Agentur für Arbeit die **Weiterbildungskosten** und sogar einen **Teil der Lohnkosten**.

Wie halte ich eine Förderung?



Wie lang? Wann? Wie viel?



Zeitl. Aufwand

968 UE / 726 Zeitstunden
über eine Dauer von:
Teilzeit – 9 Monate
Vollzeit – 4,5 Monate



Termine & Start

Es gibt keine festen Starttermine – **man kann jederzeit in die Weiterbildung starten!**



Kosten

i.d.R. **kostenfrei** durch einen **Bildungsgutschein** der Agentur für Arbeit/ des Jobcenters

ANFORDERUNGEN

Für wen? Warum? und wie?

Werden Sie aktiv und sichern Sie sich diese einmalige Chance! Rufen Sie noch heute bei der Agentur für Arbeit an und sagen Sie, dass Sie einen Mitarbeitenden nach dem QCG weiterbilden möchten! Die Mitarbeitenden muss keine Vorerfahrung mitbringen.

Es ist auch möglich, extra für die Position einen Mitarbeitenden einzustellen.

Bundesagentur für Arbeit
Arbeitgeber-Service
0800 4 5555 20

Mitarbeiter/-in jünger als 45 Jahre

- Berufsabschluss mind. 2 Jahre in der Vergangenheit
- Ohne Berufsabschluss mind. 3 Jahre im Arbeitsleben

- Ohne Berufsabschluss < 3 Jahre im Arbeitsleben (einzelfallabhängig)

- Schüler/-in Asylbewerber/-in o. Beschäftigungserlaubnis
- Studierend Berufsabschluss mind. 2 Jahre her

*Elternzeit wird vollständig auf die Dauer der Weiterbildung angerechnet

Mitarbeiter/-in 45 Jahre oder älter

- Immer förderfähig

Übersicht der Kostenübernahme

**Abschlussorientierte
Weiterbildung
bei fehlendem
Berufsabschluss
(nach § 81 (2) SGB III)**

**Sonstige berufliche Weiterbildung nach § 82 SGB II in Abhängigkeit
von der Betriebsgröße und Zugehörigkeit zu einer Personengruppe.***

Betriebsgröße	0 - 99999 Alle Betriebsgrößen	< 50 Beschäftigte	< 500 Beschäftigte	ab 500 Beschäftigte
Übernahme Lehrgangskosten	100%	100% (soll)	50%* 100% (soll) wenn Mitarbeiter schwer- behindert oder Ü45	25%
Höhe des Arbeitsentgelts	bis zu 100%	75%*	50%*	25%



Warum das VBZ als Bildungsträger?



100% Online

Digital lernen – digital anwenden: Unser Kurs bringt Sie genau dort weiter, wo moderne Arbeitswelt passiert.



Pure Praxis

Lernen durch Tun: Zahlreiche praxisnahe Übungen machen das Gelernte sofort anwendbar.



Persönlich

Individuell statt anonym: **Persönliche Betreuung** sichert Ihren Lernerfolg – Schritt für Schritt.

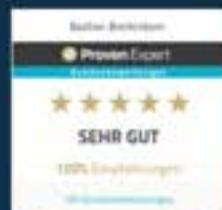


9 von 10...

...Teilnehmende/-n gewinnen direkt nach dem Kurs neue Kunden – ein messbarer Erfolg, der für sich spricht.

Wie steht es um die Qualität? Und wie wird der Lernerfolg gesichert?

In der **gesamten Weiterbildung** wird **praxisnahes Wissen** durch Lernvideos, verschiedene interaktive Übungen sowie abschließende Quizzes (Call to Actions) vermittelt. Als **AZAV-zertifizierter Bildungsträger** erfüllen wir höchste Qualitätsstandards – regelmäßig geprüft, auch für die **Listung bei der Agentur für Arbeit**. Unsere Schulungen finden Sie im Kursnet unter der Schulungsform „Combined Learning“.



Inhalte

Grundlagenmodul

1. Einführung in den Vertrieb

Moderne Verkaufsberatung verstehen, Kundenperspektive wechseln, **Vertriebsrollen** und **Buying Center** analysieren, Soft Skills stärken, **Sales Funneling** nutzen, Growth Mindset und **Glaubenssätze** entwickeln.

+ Quiz (Call to Action)

2. Strategisches Vorgehen

Strategisches Vertriebsverständnis aufbauen, B2B/B2C unterscheiden, Zielgruppen schärfen, **USP** und **Product-Market-Fit** definieren, **Customer Journey** überblicken.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

3. Gelungene Kundenakquise

Akquise strategisch vorbereiten, rechtliche **Grundlagen** beachten, **Wunschkunden** gewinnen, Akquisewege nutzen, **Telefonate** wirkungsvoll führen, **Resilienz** und **Motivation** stärken.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

4. Das erfolgreiche Verkaufsgespräch

Verkaufsgespräche vorbereiten, Kontaktphase-, **Informations-** & **Abschlussphase**, Abschlussfrage **meistern**, **Fragetechniken** anwenden, **Nutzenargumentation**, Kaufsignale, **Abschlussstärke**.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

5. Kundenfokussierte Gesprächsführung

Kundenfokussierung stärken, Persönlichkeitsmodelle nutzen, **Bedarfsanalyse** und **Kaufmotive** verstehen, Kommunikation perfektionieren, **Vertriebs-KPIs** steuern und verstehen.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

6. Einwandprävention und Einwandklärung

Einwandprävention und -klärung meistern, **Einwände** frühzeitig erkennen, Preise und **Konditionen** **erfolgreich** verkaufen, **Kommunikationshürden** überwinden.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

7. Umsatzsteigerung und langfristige Kundenbindung

Cross Selling erfolgreich einsetzen, **Weiterempfehlungsmanagement** durch Bestandskunden und **Netzwerke** stärken, Kundenbindung und **After-Sales** als Erfolgsfaktor nutzen.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

8. Digitalisierung

Digitalisierung im Vertrieb vorantreiben, **digitale Tools** und **CRM-Systeme** nutzen, **Social Selling** und **Automatisierung** effizient einsetzen.

+ Quiz (Call to Action)

+ Zusatzzertifikate

Praxisprojekt

Verkaufsgespräch vorbereiten, durchführen und nachbereiten, ein **individuelles Skript** erstellen, **Strategie** und **Methodik** erläutern, Feedback integrieren und durch **Selbstreflexion** das Projekt kontinuierlich verbessern.

+ Praxisübung

9. Spezialisierungen im zukunftsorientierten Vertrieb

Umfassende Einführung in verschiedene Vertriebsbereiche: **IT-Vertrieb**, **technischer Vertrieb**, **Finanz- und Immobilienvertrieb**, **Industrie-, Groß- und Außenhandelsvertrieb** sowie **Pharmavertrieb**.

+ Quiz (Call to Action)

Prüfungsvorbereitung & Abschlussprüfung

Umfassende Wiederholung und gezielte Prüfungsvorbereitung zur Sicherstellung des **effektiven Lerntransfers**, gefolgt von einer **Abschlussprüfung**, die sowohl die **Fachkompetenz**, **Methodenkenntnisse** als auch die Fähigkeit zur **praktischen Umsetzung** bewertet.

Erhalt des Zertifikates



Inhalte

Vertiefungsmodul

Akquise-Manager

1: Check-In & Einführung

Welcome!
Zielstellung klären und erste Orientierung schaffen, Einführung in die Aufgaben eines Akquisemitarbeiters.

+ Quiz (Call to Action)

2: Rechtliche Grundlagen und Akquise-Management

Kalt- & Warmakquise unterscheiden, Gesetzesgrundlagen, Opt-In/Opt-Out, Abmahnrisiken vermeiden, verschiedene Akquisestrategien, Planung und Selbstmanagement.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

3: Akquisewege

Akquisearten und Übergänge, Wunschkunden definieren und gewinnen, direkte, digitale & kreative Wege. Psychologische Prinzipien und Omnichannel-Strategien.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

4: Abschlussstarkes Akquirieren

Aufbau und Ablauf eines Telefonates, psychologische Erfolgshebel, souverän mit Nein umgehen. Haltung, Sprache und Wirkung steuern, Stimme und Resonanz einsetzen, Gesprächsführung unter Druck.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

5: Vertiefung Mindset und intrinsische Motivation

Umfeld aktiv gestalten, mit Erwartungen umgehen, Selbstresilienz stärken. Stress bewältigen, Selbstführung entwickeln, Niederlagen als Wachstumschance nutzen.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

Praxisprojekt: Simuliertes Akquisegespräch

Skript erstellen, Gespräch vorbereiten, durchführen, nachbereiten. Strategie erläutern, Feedback integrieren, Projekt reflektieren und verbessern.

+ Praxisübung

Prüfungsvorbereitung & Abschlussprüfung

Wiederholung und gezielte Prüfungsvorbereitung. Abschlussprüfung Fach-, Methoden- & Umsetzungskompetenz. Zertifikat.

Erhalt des Zertifikates 

Inkl.
zusatz-
Zertifikat



Verkauf neu gedacht:
TRAIN HARD, SELL SMART.
mit Bastian und dem VBZ-Team.

Bastian Breitenborn ist
mehrfacher Unternehmer,
TOP 100 Trainer D-A-CH und
Gewinner des Speakers
Excellence Awards 2024.

Er begleitet **seit über 17**
Jahren Unternehmen auf dem
Weg zu ihren **Wunschkunden.**

Seine Expertise prägt die
Ausrichtung unserer Formate
beim VBZ **elementar.**

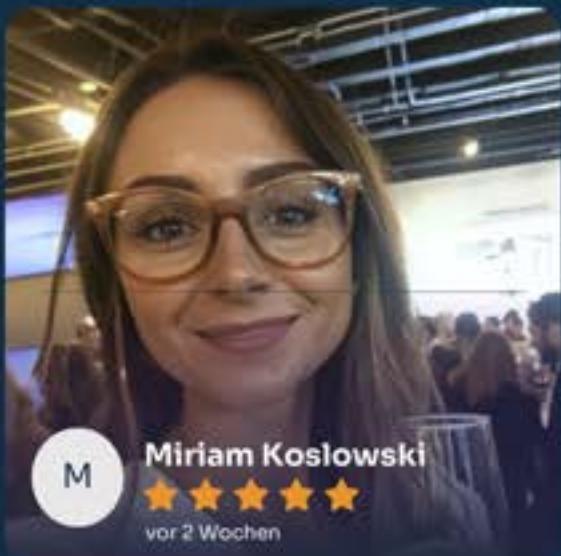


**Lerne „Kaufen-
Lassen“ statt
Verkaufen!**





Was sagen andere über uns?



M

Miriam Koslowski



vor 2 Wochen



A

Anja Hansen



vor 2 Wochen

"Ich bin sehr zufrieden! Als **Quereinsteigerin aus dem Büro** habe ich mich im Kurs zur zertifizierten Verkaufsberaterin **gut aufgehoben** gefühlt. Die Inhalte waren **praxisnah** und **verständlich**. Die **Flexibilität** beim Lernen hat perfekt zu meinem Alltag gepasst. ..."

"Wer nach 16 Jahren im Vertrieb denkt, alles zu kennen, wird hier **positiv überrascht**. Die Weiterbildung war **kompakt, durchdacht** und voll **relevanter Inhalte**. **Moderne Aufbereitung, klarer Praxisfokus** und **flexible Lernstruktur** passen gut in den Alltag. **Kompetente Betreuung inklusive.**"



A

Anton Schmerle



vor 2 Wochen

"Die Freistellung eines Mitarbeiters für die Weiterbildung **hat sich voll ausgezahlt**. Inhalte wurden **schnell** in der Praxis angewendet, was sich direkt in den **Ergebnissen** zeigt. Die **Mischung aus Theorie und Praxis** stimmt. Das Feedback war durchweg positiv. **Effizient, praxisnah, professionell** – eine **lohnende Investition**."



F

Franz Aust-Ott



vor 2 Wochen

"Als Maschinenbau-Unternehmer schätze ich **praxisnahe Qualifizierung**. Die Weiterbildung zum zertifizierten Verkaufsberater hat unsere **Erwartungen** übertroffen. Mein Mitarbeiter kam mit **frischem Wissen** und **neuen Ideen** zurück, die sofort im technischen Vertrieb einsetzbar sind – ein klarer **Mehrwert für unser Unternehmen**!"

Kontakt

Wie erreiche ich Euch?

📞 +49 34298 / 491 090

✉️ info@vertriebsbildungszentrum.de

🌐 www.vertriebsbildungszentrum.de

ଓ @vertriebsbildungszentrum

▶ @vertriebsbildungszentrum



DVBZ GMBH

Deutsches Vertriebsbildungszentrum

Bildungsträger für Verkauf und Vertrieb

Leipziger Str. 37

04425 Taucha



Zertifizierte Qualität

