



Deutsches
Vertriebsbildungszentrum



WEITERBILDUNG ZUM

ZERTIFIZIERTEN VERKAUFSBERATER IM VERTRIEB



 vertriebsbildungszentrum.de



Das Qualifizierungs- chancengesetz (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 erhalte ich eine Förderung?



Wie lang? Wann? Wie viel?



Zeitl. Aufwand

968UE / 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 **Bildungs-gutschein**
der Agentur für Arbeit/
des Jobcenters

Maßnahmenummer: 076/51/25

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	 –  Alle Betriebsgrößen	 < 50 Beschäftigte	 < 500 Beschäftigte	 ab 500 Beschäftigte
Übernahme Lehrgangskosten	100%	100% (soll)	50%* 100% (soll) <small>wenn Mitarbeiter schwerbehindert oder Ü45</small>	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.

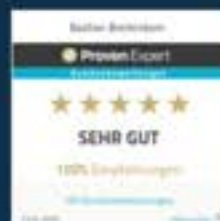


9 von 10...

...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.**

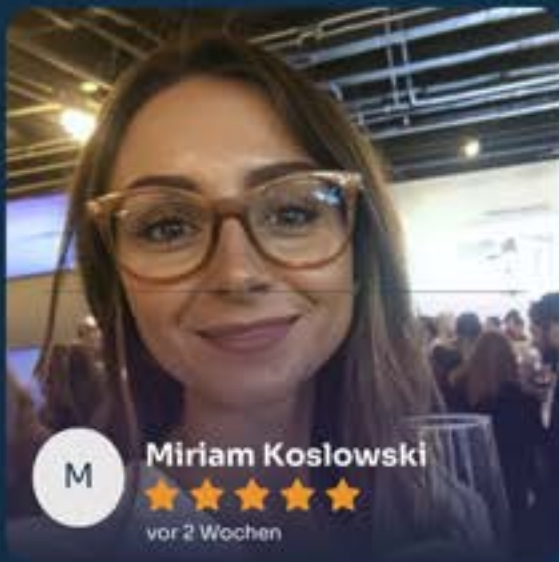


**Lerne „Kaufen-
Lassen“ statt
Verkaufen!**





Was sagen andere über uns?



“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. “



“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**.“



“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



VBZ

DEUTSCHES VERTRIEBS-
BILDUNGSZENTRUM

Wie erreiche ich Euch?

+49 34298 / 491 090

info@vertriebsbildungszentrum.de

www.vertriebsbildungszentrum.de

@vertriebsbildungszentrum

@vertriebsbildungszentrum



DVBZ GMBH

Deutsches Vertriebsbildungszentrum

Bildungsträger für Verkauf und Vertrieb

Leipziger Str. 37

04425 Taucha



Zertifizierte Qualität



Stand: 10/2025