

Zukunft

Investition in die ...

Bundeseinheitlicher
Zertifikatslehrgang

Technischer Vertriebsmanager (IHK)

Mit Know-how und Kompetenz
beim Kunden punkten



Durch die zunehmende Vernetzung des Ingenieurwesens mit Marketing- und Vertriebsfunktionen werden von den Unternehmen immer mehr Ingenieure und Fachkräfte aus technischen Berufsgruppen gesucht, die ihr technisches Know-how auch für den Vertrieb gezielt einsetzen. Konsequente Kundenorientierung beim Technischen Vertrieb, Beratung und individuelle Dienstleistungsangebote sind Erfolgsfaktoren, sich von den Wettbewerbern abzuheben und in engen Märkten Kunden zu gewinnen und dauerhaft zu binden. Die Kunden als Geldgeber erwarten individuelle Lösungen im Business-to-Business-Bereich um ihrerseits in den Märkten erfolgreich mit den gelieferten technischen Produkten, Maschinen, Anlagen und Systemen effiziente Gewinne zu erwirtschaften.

Das Ziel:

Der Lehrgang soll technisch interessierte Kaufleute, insbesondere Einkäufer, Verkäufer und Mitarbeiter aus dem betrieblichen Rechnungswesen, in die Lage versetzen, durch aktuelles Wissen über technische Zusammenhänge ihre beruflichen Aufgaben erfolgreicher wahrnehmen zu können.

Sie werden zu anerkannten Gesprächspartnern für die Mitarbeiter im Produktionsbereich und darüber hinaus für Mitarbeiter in den technischen Bereichen der unternehmensspezifischen Fertigungsprozesse.



Die Zielgruppe:

Das IHK-Trainingskonzept richtet sich an Ingenieure, Techniker und Mitarbeiter aus technischen Bereichen, die in absatzwirtschaftlichen Gebieten wie Marketing, Vertrieb und Service ihre beruflichen Chancen verbessern wollen und als künftige technische Vertriebsexperten erfolgreich rund um die Technik für das Unternehmen Kunden betreuen.



Nutzen für das Unternehmen und den Teilnehmer:

Nach erfolgreicher Teilnahme können die Teilnehmer berufliche Anforderungen besser bewältigen sowie neue berufliche Aufgabstellungen z. B. im technischen Vertrieb und Marketing, im Product-Management, im Key-Account-Management, im Customer Service und in allen anderen absatzwirtschaftlichen Bereichen wahrnehmen. Neben dem intensiven Vertriebs-Know-how erhalten die Teilnehmer zahlreiche Anregungen, Handlungsleitlinien und Vorgehenshilfen für die Praxis des technischen Vertriebes. Sie bringen, den heutigen beruflichen Anforderungen entsprechend, neben ihrem technischen Wissen eine solide Handlungskompetenz im technischen Vertrieb und Marketing in das Unternehmen ein. Die Teilnehmer sind in der Lage, die Kenntnisse aus dem Lehrgang - sofort nutzbar - auf ihre betriebliche Situation zu übertragen und erfolgreich anzuwenden.

Aufbau des IHK-Zertifikatslehrganges (Gesamtumfang: 220 LStd.)

Modul 1 60 LStd.
Grundlagenphase

Modul 2 120 LStd.
Vertiefungsphase

Modul 3 40 LStd.
Transferphase
(einschließlich IHK-Test)

Das IHK-Trainingskonzept „Technischer Vertriebsmanager (IHK)“ wurde entwickelt unter der Federführung der

- IHK für München und Oberbayern
- in Zusammenarbeit mit
- Klaus Poehlmann & Partner - Management Consulting
Unternehmensberatung für Industriemarketing und Absatzwirtschaft,
Feldafing
 - Technologie- und Wissenstransfer AG –
 - Fachhochschule Landshut, Fachbereiche Maschinenbau,
Elektrotechnik, Informatik Fachhochschule München
 - SWM Stadtwerke München GmbH
 - DIHK-Bildungs-gGmbH, Bonn

Beratende Mitwirkung:

- Weiterbildungsgesellschaft der IHK Bonn/Rhein-Sieg mbH, Bonn
- Hennecke GmbH, Polyuretane Technologies, Sankt Augustin

Die Ergebnisse der Pilotlehrgänge bei der federführenden IHK für München und Oberbayern sind in die Konzeptentwicklung eingeflossen.

**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**

Ihre Fragen?
DIHK-Bildungs-gGmbH

Team Innovativ Qualifizieren
+49 228 6205-500
IQ-Team@wb.dihk.de

