

### Lehrgangsort

Unterm Berg 15, 26123 Oldenburg

### Unterrichtszeiten

Mo – Do 08:00 Uhr – 16:00 Uhr  
Fr 08:00 Uhr – 15:00 Uhr

**Gesamtstunden** 1970 Stunden  
**Theorie** 1394 Stunden  
**Praxisphase** 576 Stunden

### Lehrgangsaufbau

- 6 Monate Grundlagenblock
- 2 Monate Praxisphase
- 1 Monat Theoriephase
- 2 Monate Praxisphase
- 1 Monat Abschlussphase

### Abschlüsse

- **Fachkraft für Kundenberatung und Servicemanagement** (ComFair-Zertifikat)
- **Geprüfte:r Fachberater:in im Vertrieb (IHK)** (Aufstiegsfortbildung)

### Zertifiziert durch



### Dieser Lehrgang wird Sie bewegen!

Jeder hat es schon bemerkt: Erst wenn ich mich bewege, kommt auch der Kopf in Schwung. Darum gehört bei ComFair zu jedem Lehrgang ein Bewegungs- und Entspannungsprogramm. Es ist erwiesen: Bewegung klärt den Kopf, erhöht die Merkfähigkeit und steigert den persönlichen Lernerfolg.

... denn Lernen ist Bewegung!

## Willkommen bei ComFair!

**ComFair** steht für **Communication** und **Fairness**. Seit 1998 bieten wir Ihnen ein anregendes Umfeld, in dem Lernen Spaß macht und zum erfolgreichen Abschluss führt. Unser Bewegungs- und Entspannungsprogramm unterstützt Sie beim gesunden Lernen und Arbeiten.

### Alle Informationen zur Weiterbildung:

Telefon: 0441 9986690  
E-Mail: [info@comfair.de](mailto:info@comfair.de)

## Fachkraft für Kundenberatung und Servicemanagement

Geprüfte:r Fachberater:in im Vertrieb (IHK)



Ihre Zukunft im Innen- oder Außendienst

**COMFAIR** GMBH  
Bildung Beratung Entwicklung

[www.comfair.de](http://www.comfair.de)

Stand: März 2022 | Fotos © istockphoto.de

**COMFAIR** GMBH  
Bildung Beratung Entwicklung



in Kooperation mit der Oldenburgischen Industrie- und Handelskammer (IHK)

# Kundenkontakt ist genau Ihr Ding!

## Diese Weiterbildung ist für diejenigen gedacht ...

die kontaktfreudig, flexibel, belastbar und lernbereit sind sowie über eine abgeschlossene Berufsausbildung und erste Erfahrungen in den Bereichen Kundenkontakt, Verkauf und Produktpräsentation verfügen.

## Diese Weiterbildung zeigt Ihnen ...

was Kundenakquise und Kundenbindung bedeutet. Mittels moderner Informationstechnologien bereiten Sie Produkt- und Dienstleistungsinformationen auf, bearbeiten Angebote und Bestellungen.

## ... und jetzt?

vereinbaren Sie per E-Mail oder telefonisch einen Termin für ein weiterführendes Informations- und Kennenlerngespräch:

E-Mail: [info@comfair.de](mailto:info@comfair.de)  
 Telefon: 0441 9986690



**Pro Job**  
 Wir unterstützen Sie bei Bedarf bis zu sechs Monate nach Lehrgangsende bei Ihrer Arbeitsplatzsuche

### Inhalte I

## Vertrieb & Marketing

### Draußen wie drinnen

- Image und Auftreten im Vertrieb
- Kundenorientierung, Gebietsmanagement
- Projektmanagement in Marketing, Vertrieb
- Qualitätsmanagement und Controlling
- EDV-Anwendungen im Vertrieb
- Online Vertrieb
- Grundlagen Wirtschaftsentglish
- Marktforschung, strategisches Marketing
- Kommunikation, Verkaufsgespräche und Präsentationen
- Ideenwerkstatt für Dienstleistungen und Produkte
- Effektives Zeit- und Arbeitsmanagement
- Verkaufspsychologie

### Inhalte II

## Unternehmen & Recht

### Die Basis

- Marktformen und Preisbildung
- Rationales Wirtschaften und Unternehmensabläufe
- Rechnungswesen und Finanzierung
- Angebote und Kalkulation
- Vertriebsrelevante Rechtsbestimmungen in HGB und BGB, Vertragsrecht
- Allgemeines und besonderes Schuldrecht
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Kaufmannsbegriff
- Expertengespräche, Messebesuche und Supervision