



### Lehrgangsort

Unterm Berg 15  
26123 Oldenburg

### Dauer

12 Monate inklusive 4 Monate  
betriebliche Praxisphase

### Unterrichtszeiten

Mo - Do 08:00 bis 16:00 Uhr  
Fr 08:00 bis 15:00 Uhr

### Abschlüsse und Zertifikate

- **Marketing, Vertrieb und Servicemanagement** (ComFair-Zertifikat)
- **IHK-Fachkraft Marketing/Vertrieb**
- **Customer Care Management**

### Teilnahmevoraussetzungen

Sie sollten kontaktfreudig, flexibel, belastbar und lernbereit sein. Ein Faible für Produkte und Zahlen haben sowie über eine abgeschlossene Berufsausbildung und erste Erfahrungen in den Bereichen Kundenkontakt, Verkauf und Produktpräsentation verfügen.

Zertifiziert durch:



## Willkommen bei ComFair

Wir definieren unser Selbstverständnis über gute Kommunikation und Fairness, gepaart mit Herzlichkeit. Dabei gewährleisten wir durch eine offene und motivierende Arbeitsmentalität insbesondere Zufriedenheit und Erfolg unserer Teilnehmenden. Ein integriertes Bewegungs- und Entspannungsprogramm unterstützt Sie beim gesunden Lernen und Arbeiten. Denn:



ComFair GmbH  
Unterm Berg 15  
26123 Oldenburg

0441 9986690

oldenburg@comfair.de

Scan  
mich!



### Förderung



## Marketing, Vertrieb und Servicemanagement

IHK-Fachkraft Marketing/Vertrieb



Stand: 11.11.22

**COMFAIR** GMBH  
Bildung Beratung Entwicklung



## Auszug aus den Lerninhalten

- Image und Auftreten im Vertrieb
- Kundenorientierung, Gebietsmanagement
- Projektmanagement in Marketing, Vertrieb
- Qualitätsmanagement und Controlling
- EDV-Anwendungen im Vertrieb
- Online-Vertrieb
- Grundlagen Wirtschaftsendglish
- Marktforschung, strategisches Marketing
- Kommunikation, Verkaufsgespräche und Präsentationen
- Ideenwerkstatt für Dienstleistungen und Produkte
- Effektives Zeit- und Arbeitsmanagement
- Marktformen und Preisbildung
- Rationales Wirtschaften und Unternehmensabläufe
- Rechnungswesen und Finanzierung
- Angebote und Kalkulation
- Vertriebsrelevante Rechtsbestimmungen in HGB und BGB, Vertragsrecht
- Allgemeines und besonderes Schuldrecht
- Kaufmannsbegriff
- Expertengespräche, Messebesuche und Supervision



## Nach der Weiterbildung

Ihre Weiterbildung führt Sie zu einer spannenden Tätigkeit im Innen- und/oder Außendienst. Sie bereiten Produkt- und Dienstleistungsinformationen auf, bearbeiten Angebote und Bestellungen. Dabei nutzen Sie moderne Informationstechnologie bis hin zu E-Commerce-Plattformen und -Software.

Sie präsentieren, kalkulieren und verhandeln - immer auf Augenhöhe mit Ihren Kunden. Dabei sorgen Sie für eine nachhaltige Kundenbindung für den Erfolg von morgen.

### PRO JOB

Wir unterstützen Sie bei Bedarf bis zu sechs Monate nach Lehrgangsende bei Ihrer Jobsuche.



## Ihre Aufgaben

- Identifikation von potenziellen Neukunden
- Akquise potenzieller Neukunden
- Kontaktpflege zu Bestandskunden
- Entwickeln von Marketingstrategien
- Anfragebearbeitung/Angebotserstellung
- Kalkulationen durchführen
- Verkaufsverhandlungen führen
- Betreuung der Kunden nach dem Kauf, um eine Kundenbindung zu erzielen
- Termin- und Besuchsplanung
- Besuch von (Verkaufs-) Messen
- u. v. m.



Lernen ist Bewegung!