

Wählen Sie das für Sie geeignete Weiterbildungsformat, um den bestmöglichen Effekt zu erzielen

Seminare & Workshops

- ✓ sind ideal geeignet für den Erwerb grundlegender Kenntnisse in kürzester Zeit, beispielsweise beim Einstieg in ein neues Aufgabengebiet
- ✓ helfen vorhandenes Wissen schnell auf den neuesten Stand zu bringen
- ✓ sie ermöglichen ein Training mit echten Berufssituationen, modernsten Unterrichtsmedien sowie unterstützende Übungsunterlagen



IHK-Zertifikatslehrgänge

- ✓ sind immer dann die richtige Wahl, wenn Sie fundiertes Grund- oder Spezialwissen für ihre Arbeit sich aneignen möchten
- ✓ ermöglichen Ihnen Themengebiete tiefergehend zu behandeln und bieten Raum für noch mehr praxisnahe Übungen
- ✓ bieten einen attraktiven Abschluss in Form eines IHK-Zertifikates

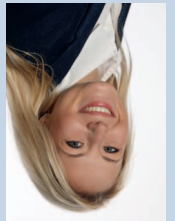
www.weiterbildung-ihk.de

IHK Mittlerer Niederrhein, Weiterbildung in Krefeld
Nordwall 39 | Telefon 02151 635-0

IHK Mittlerer Niederrhein, Geschäftsstelle Mönchengladbach
Bismarckstraße 109 | Telefon 02161 241-0

IHK Mittlerer Niederrhein, Geschäftsstelle Neuss
Friedrichstraße 40 | Telefon 02131 9268-0

Larissa Fangmeyer
☎ 02151 635-377
📠 02151 635-44377
✉ fangmeyer@krefeld.ihk.de



Haben Sie Fragen?
Wir helfen Ihnen gerne!

Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein



Unser Bildungsangebot für Manager & Vertriebspezialisten

KREFELD | MÖNCHENGLADBACH | NEUSS | VIERSSEN



Aus- und Weiterbildung

www.weiterbildung-ihk.de



Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein

Sie wollen beruflich vorankommen? Wir helfen Ihnen dabei!

Wie?

- ✓ Wir beraten Sie individuell, neutral und kostenfrei über Ihre Weiterbildungsmöglichkeiten
- ✓ Wir bieten Ihnen bedarfsgerechten und praxisnahen Unterricht
- ✓ Wir betreuen Sie intensiv in Ihrem Lernprozess
- ✓ Wir ermöglichen über unsere online Lernplattform ein zeitgemäßes Lernen



Starten Sie durch mit der IHK und machen Sie Karriere!

IHK-Zertifikatslehrgänge

Vertriebsinnendienst (IHK)

Das Finden, Gewinnen und Binden von Kunden sind die zentralen Aufgaben des Vertriebsinnen- dienstes. Heute steigen die Anforderungen an die Qualifikation des Vertriebsinnendienstes weiter, während Verantwortung und Belastung stetig zunehmen.

Der Lehrgang vermittelt Ihnen, wie Sie Kunden überzeugen, Verkaufsstrategien entwickeln und umsetzen sowie die Vertriebsprozesse managen und steuern.



Weitere Infos im Web unter „Kursuche“: www.wb-ihk.de
 Tipp: Geben Sie die Kennziffer M110 bei Ihrer Kursuche an

Außendienst (IHK)

Dieser Lehrgang richtet sich an Vertriebsmitarbeiter oder Seiteneinsteiger, die eine Tätigkeit im Außendienst anstreben. Sie werden fachlich, verkäuferisch und persönlich zu menschlichen überzeugenden Verkäufern und Repräsentanten Ihres Unternehmens vor Ort beim Kunden herangebildet.

Sie lernen, wie Sie die Aufgabe des Außendienstlers mit Freude und Einsatz annehmen und wie Sie im Markt mit Ihrem Verkaufsverhalten erfolgreich sind.



Weitere Infos im Web unter „Kursuche“: www.wb-ihk.de
 Tipp: Geben Sie die Kennziffer M085 bei Ihrer Kursuche an

Key Account Manager/-in (IHK)

Eine besondere Bedeutung für Unternehmen haben die Groß- bzw. Schlüsselkunden, die sogenannten Key Accounts. Diese tragen maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei, eine entsprechende Betreuung ist daher entscheidend. Daher fällt dem Management von Key Accounts eine außerordentliche Bedeutung zu.

Um dieser Aufgabe gewachsen zu sein, vermittelt der Lehrgang Key Account Managern und Vertriebsmitarbeitern Wissen und Techniken zur Bearbeitung der Zielgruppe.



Weitere Infos im Web unter „Kursuche“: www.wb-ihk.de
 Tipp: Geben Sie die Kennziffer M017 bei Ihrer Kursuche an

IHK-Seminare

Rechtsgrundlagen für Verkäufer/-innen

Verkäufer werden täglich mit einer Fülle von Rechtsfragen konfrontiert, die bei dem Abschluss von Kauf- und Lieferverträgen berücksichtigt werden müssen. Hier ist jedes Wort wichtig, denn kleinste Fehler können schnell vier- bis sechsstellige Beträge kosten.

Die im Seminar vermittelten Kenntnisse sollen die Teilnehmer in die Lage versetzen, in vertriebsrechtlichen Fragen Entscheidungen auf rechtlich gesicherter Basis treffen zu können.



Weitere Infos im Web unter „Kursuche“: www.wb-ihk.de
 Tipp: Geben Sie die Kennziffer M007 bei Ihrer Kursuche an

Praxistraining Verkauf: Erfolgreiche Gesprächsführung für Innen- und Außendienst

Dieses Seminar festigt Ihre eigene Verkäuferpersönlichkeit als Innen-/Außendienstler und optimiert Ihre Gesprächs- und Verhandlungsführung. Neben der Ableitung geeigneter Gesprächsstrategien wird im Rahmen dieser Schulung ein individuelles Set an Bedarfs-/Motiv- und Zielfragen sowie Nutzenargumenten entwickelt, um im verkäuferorientierten Kundengespräch überzeugen und auftrumpfen zu können.



Weitere Infos im Web unter „Kursuche“: www.wb-ihk.de
 Tipp: Geben Sie die Kennziffer M043 bei Ihrer Kursuche an

Die Katakquise – Neukundengewinnung per Telefon und im persönlichem Gespräch

Innerhalb dieses Seminars lernen Sie praxisorientiert Wege und Strategien kennen, Akquisitionsgespräche am Telefon sowie im persönlichen Gespräch professionell zu führen. Sie erhalten wichtige Arbeits- sowie Gesprächs- und seinstegshilfen für die Katakquise an die Hand, welche Ihnen die nötige Sicherheit geben. Auf diese Weise werden Sie zukünftig erfolgreich agieren.



Weitere Infos im Web unter „Kursuche“: www.wb-ihk.de
 Tipp: Geben Sie die Kennziffer M008 bei Ihrer Kursuche an