PRÜFUNGSLEHRGANG (LIVE ONLINE)

Gepr. Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel, Live Online, berufsbegleitend

Online-Unterricht im virtuellen Klassenzimmer

Nutzen

Vertriebsprozesse, Personalführung, Kundenorientierung: Die Aufgaben als Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel sind vielseitig und abwechslungsreich. Mit der Weiterbildung qualifizieren Sie sich für die mittlere und höhere Führungsebene und lernen, Verantwortung für Mitarbeiter zu übernehmen. Sie werden befähigt, Einkauf, Verkauf, Warenpräsentation, Lagerung , Versand, Werbung und viele weitere betriebswirtschaftliche Aufgaben in Einzelhandelsunternehmen zu planen und zu steuern. Zu den Hauptaufgaben dieses Berufsbildes gehört die Erarbeitung von Vertriebskonzepten, die kunden- und serviceorientiert sind und außerdem Wettbewerbsvorteile verschaffen. Da dafür im Einzelhandel verschiedene Ebenen berücksichtigt werden müssen, erhalten Sie ein umfassendes und ganzheitliches Wissen: Sie können künftig Mitarbeiter für Kundengespräche schulen, Beratungsprozesse gestalten oder Maßnahmen zur Kundenbindung entwickeln. Auch die Personalplanung, die Aus- und Weiterbildung von Mitarbeiter/-innen und deren Führung liegt in den Händen dieser Position. Durch fundierte Kenntnisse über das Einzelhandels-Marketing, das während der Weiterbildung vermittelt wird, können Sie Märkte und Zielgruppen analysieren und bewerten. Daraus leiten Sie Strategien ab und nehmen Einfluss auf das Sortiment. Auch die betriebswirtschaftliche Kompetenzen kommen während des Lehrgangs nicht zu kurz und macht jede/-n Teilnehmer/-in sicher im Planen von Umsätzen, Erträgen, Kosten, in der Warenlogistik und im Umgang mit Qualitätssicherung.

Mit dieser Weiterbildung im Live-Online-Format verbinden Sie die Vorteile der räumlichen Unabhängigkeit mit denen des direkten und persönlichen Kontaktes.

Zielgruppe

Dieser Prüfungslehrgang wurde speziell für Arbeitnehmer/-innen aus dem Handel entwickelt,

- die mit Leidenschaft im Vertrieb tätig sind,
- die eine Führungsposition anstreben,
- die Personalverantwortung übernehmen möchten,
- die in einem Umfeld mit starkem Wettbewerb konkurrenzfähig bleiben möchten und
- die branchenübergreifend ihre Vertriebskompetenzen verbessern möchten.

Konkret kann man sich mit dieser Weiterbildung z.B. zum Store Manager, Sales Manager, Key Account Manager Vertrieb, Customer Relationship Manager oder Vertriebsleiter im Einzelhandel weiterentwickeln.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Der Prüfungslehrgang Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel ist eine Weiterbildung mit interessanten Perspektiven, die sich intensiv mit allen Komponenten der im Einzelhandel anfallenden Tätigkeiten auseinander setzt. Im Rahmen des Lehrgangs erhalten Sie tiefgehendes Wissen in den folgenden Bereichen:

- Kundenorientierung
- Personalmanagement
- Führung und Kommunikation
- Marketing im Einzelhandel
- Vertriebssteuerung

Lassen Sie sich beraten bei unseren kostenlosen online Infoabenden:

https://akademie.muenchen.ihk.de/vertrieb/online-infoabend-fachwirt-vertrieb-einzelhandel/?id=27300

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Termindetails
Mo. | Do. abends

Datum
04.11.2024 - 13.03.2026

Ort
Live Online

Dauer
ca. 540 Unterrichtsstunden

Termininformationen
Montag und Donnerstag von 18:00 bis 21:15 Uhr

drei Vollzeitwochen
10.03.-14.03.2025
13.10.-17.10.2025
09.03.-13.03.2026

Unterrichtszeit Vollzeitwoche 08:00 bis 15:00 Uhr

Der Kurs findet zu 100 % online statt.

Anmeldung erwünscht bis:
01.11.2024

Organisatorische Hinweise
Wichtiger Hinweis: Die technischen Voraussetzungen sind eine stabile Internet-Leitung mit mindestens 5 Mbit Upload-Geschwindigkeit, Webcam und Headset bzw. Laptop mit Kamera und Mikrophon.

Die Einladung mit Rechnung und Stundenplan erhalten Sie ca. 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung.

Veranstaltungsinhalt im Detail

Im Rahmen der Weiterbildung erhalten Sie umfangreiches theoretisches und praktisches Wissen, dass Ihr Verständnis des Einzelhandels und aller seiner vertriebstechnischen Elemente vertieft. Dabei widmen sich die Unterrichtsinhalte folgenden Schwerpunkten:

Kundenorientierung im Einzelhandel

- Gestaltung von Beratungsprozessen
- Entwickeln und Umsetzen von Maßnahmen der Kundenbindung und ¿gewinnung
- Durchführen und Auswerten von Kundengesprächen, -befragung und -foren

Personalmanagement

- Durchführung der Personalbedarfsplanung
- Planung und Durchführung der Berufsausbildung
- Einsetzen von Maßnahmen der Personalentwicklung

Führung und Kommunikation

- Erlernen von Führungsinstrumenten
- Förderung der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeiter/innen
- Planung und Steuerung von Arbeits- und Projektgruppen

Marketing im Einzelhandel

- Analyse und Bewerten von Märkten und Zielgruppen
- Ableiten von Marktstrategien
- Pflege des Sortiments
- Umsetzung standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit

Vertriebssteuerung

- Planen von Budget, Ertrag und Kosten
- Steuerung und Organisation der Warenlogistik
- Einsetzen von betrieblichen Steuerungsinstrumenten

- Qualitätssicherung

Methoden

Der Unterricht bei Live-Online-Prüfungslehrgängen findet live - genau wie Präsenzveranstaltungen - aber online statt. So arbeiten Sie in unseren Live-Online-Weiterbildungen zeitgleich mit dem/der Trainer/-in und den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern zusammen – von welchem Ort aus, bleibt Ihnen überlassen!

Die technischen Voraussetzungen sind eine stabile Internetverbindungmit mindestens 5 Mbit Upload-Geschwindigkeit, Webcam und Headset bzw. Laptop mit Kamera und Mikrofon.

Gesamtsumme

4.300,00 €

Geld zurück vom Staat:

Mit dem Aufstiegs-BAföG erhalten Sie einen Zuschuss bis zu *2.925 €*

Preisinformationen
inkl. 400 Euro Studienmaterial
zzgl. Prüfungsgebühr

Live Online

Live Online



Kontakt

Bildungsmanagerin



Nadine Oberpriller

+49 841 93871-18

OBERPRILLERNA@ihk-akademie-muenchen.de