

## Gepr. Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel

### 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.

### 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 auseinandersetzt. Im Rahmen des Lehrgangs erhalten Sie tiefgehendes Wissen in den folgenden Bereichen:

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

## Veranstalter

---

IHK Akademie für München und Oberbayern gGmbH

## Termin

### Datum

07.01.2020 - 19.03.2021

### Ort

Weilheim

### freie Plätze

Plätze frei

### Dauer

ca. 540 Unterrichtsstunden

ca. 540 Unterrichtsstunden

### Termininformationen

Dienstag und Donnerstag von 08.30 - 12.30 Uhr

### Anmeldeinformationen

Preis zzgl. Studienmaterial

### Anmeldung erwünscht bis:

01.12.2019

### Veranstaltungskurzzeichen

FWV-520-01

## Preis

---

3.500,00 €

## 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  $\ddot{u}$ rgewinnung
- Durchföhren und Auswerten von Kundengesprächen, -befragung und -foren

### **Personalmanagement**

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

### **Föhierung und Kommunikation**

- Erlernen von Föhierungsinstrumenten
- Föhderung der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeiter/innen
- Planung und Steuerung von Arbeits- und Projektgruppen

### **Marketing im Einzelhandel**

- Analyse und Bewerten von Mäerken 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

## Downloads + Links

### weitere Informationen

[Termine](#)

[Flyer](#)

## **Gesamtsumme**

---

3.500,00 €

Geld zurück vom Staat:

Mit dem Aufstiegs-Bafög erhalten Sie einen Zuschuss bis zu 2.240 €

## **IHK Akademie in Weilheim**

---

Pütrichstraße 30-32  
82362 Weilheim

## **Kontakt und Ansprechpartner**

---

### **Studienmanagerin**

**Beatrix Höfer**

+49 881 92547451

Hoefer@ihk-akademie-muenchen.de