

## **Statements unserer Kursteilnehmer/innen Techn. Vertriebsmanager/-in IHK**

Ich kann diese Fortbildung nur empfehlen.

Die Dozenten, vor allem Hr. Poehlmann und Hr. Maierhofer, haben es immer wieder geschafft den Kurs sehr praxisorientiert zu gestalten.

Dies gelang durch die enorme Praxiserfahrung aller Dozenten aber auch durch die Möglichkeit die eigenen Erfahrungen der Kursteilnehmer aus dem Alltag in den Unterricht einfließen zu lassen.

Somit konnte man das Gelernte bereits nach kurzer Zeit im beruflichen Alltag anwenden und sich auch unter den Teilnehmern über Problemstellungen im Alltag austauschen.

Da es keine wirkliche Ausbildung im Vertrieb gibt oder etwas Ähnliches ist dieser Kurs optimal um sich ein Handwerkszeug für alle Bereiche des Vertriebs anzueignen.

Es wird hier nicht nur auf den Verkauf beim Kunden eingegangen sondern auf die komplette Organisation und Konzeptionierung des Vertriebs, absolut TOP.

*Thomas Vogt, PCB-Systems GmbH (Teilnehmer TVM-2016)*

Der IHK Weiterbildungslehrgang zum Technischen Vertriebsmanager ist sehr empfehlenswert und beinahe schon ein MUSS für all diejenigen, die mit dem Gedanken spielen, selber ins Management einer Vertriebsabteilung aufzusteigen.

Ich selber arbeite als Vertriebsangestellter im innen- und Außendienst auf dem Markt der Halbleiterei. Der Lehrgang hat mir mit seiner Praxisnähe und dem großen persönlichen Erfahrungsschatz der einzelnen Dozenten einen sehr guten Einblick in die Strukturierung eines erfolgreichen Vertriebs gegeben.

Die sehr gute Planung und der strukturierte Aufbau der Unterrichtseinheiten erleichtern einem das Lernen und das "Hineindenken" in die komplexen Abläufe im Marketing. Alles in allem ein sehr lohnenswerter Lehrgang.

*Sebastian Herr, HTT High Tech Trade GmbH München (Teilnehmer TVM-2016)*

Besonders interessant und ansprechend gestaltet war die sehr gut gewählte Mischung zwischen operativen und strategischen Vertriebsthemen. Der Kurs ist vom Inhalt sehr breit aufgestellt, sodass der Kurs viele Themengebiete praxisorientiert abdeckt und behandelt.

Durch die spannenden Übungen zwischen den theoretischen

Unterrichtsanteilen wurden die Kursteilnehmer immer wieder einbezogen und behandelten das kurz davor Erlernte. Besonders großes Lob ist den sehr motivierten Dozenten auszusprechen.

Zusammenfassend ist das ein sehr lehrreicher und aufschlussreicher Kurs und vermittelt Vertrieb auf hohem Niveau.

*Nenad Veljković, Gigatronik München GmbH (Teilnehmer TVM-2016)*

Technischer Vertriebsmanager IHK auf höchstem Niveau.

Professionell, praxisbezogen, 100% Empfehlung.

*Uwe Pulsfort, Teledyne DALSA GmbH*

Der TVM war ein sehr lehrreicher und praxisorientierter Kurs. Das Detailwissen, die fachliche Kenntnis der Dozenten, sowohl theoretisch als auch praktisch, sowie die persönliche Darstellung der Inhalte gestalteten den Kurs sehr kurzweilig und erfolgsorientiert.

Meine persönliche Zielsetzung, praktisch anwendbare Tools für das Vertriebs-/Marketingleben zu erhalten, wurde zur vollsten Zufriedenheit erfüllt.

Eine super Organisation vor und während des Kurses, motivierte Dozenten aus der Praxis sowie eine branchenübergreifende Auswahl an Studienkollegen haben zum Erfolg des Kurses beigetragen. Ein sehr niveauvoller und hochwertiger Kurs mit Weiterempfehlungspotential.

*Helmut Lechner*

Ich kann nur sagen TOP, Frau Ramirez, Herr Poehlmann und Herr Maierhofer einfach Klasse.

Mir hat der Kurs auf jeden Fall etwas gebracht, da ich das nie gelernt habe. Bin gelernter Industriemechaniker. Viele Fachbegriffe sind mir nun klar ;)

Alles in allem ein sehr gelungener Kurs!!

*Tobias Trögl*

Der Kurs hat mich durch die kompetenten Dozenten und den marketing- und vertriebsorientierten Unterricht für meine beruflichen Anwendungen im Vertrieb sehr bereichert. Die Inhalte konnte ich sofort in meinen beruflichen Alltag mit einfließen lassen. Eine sehr angenehme Unterrichts Atmosphäre, anregende und offene Diskussionen über vertriebliche Themen der einzelnen Teilnehmer haben die anspruchsvollen Thematiken des Kurses effektiv ergänzt.

*Jens Bacher*

Es hat Spaß gemacht von praxisbezogenen Profis zu lernen. Die Atmosphäre bei der IHK-Akademie war super.

Die vermittelten Kenntnisse im Bereich Marketing & Vertrieb waren praxisnah und lassen sich im tägl. Arbeitsleben einsetzen!

*Stefan Adam, Brenner Verpackung GmbH & Co. KG*

Mit hohen Erwartungen begann das Seminar welche zu jeder Zeit und über jeden Abschnitt übertroffen wurden, absolute Empfehlung meinerseits.

*Irfan Aksakal*

Der Kurs des Technischen Vertriebsmanagers fand auf absolutem Hochschulniveau statt.

Sowohl die Kursinhalte und deren Zusammenstellung, als natürlich auch die Dozenten waren sehr kompetent und praxisorientiert.

Die vermittelten Inhalte konnten sofort in der Praxis angewendet werden.

Die Organisation des Kurses durch Frau Ramirez war perfekt.

Alle Informationen wurden uns zeitnah und voll umfänglich zur Verfügung gestellt.

*Heribert Krainhöfner*

TVM, eine Weiterbildung auf sehr hohem Niveau, ohne dabei die Praxis aus den Augen zu verlieren.

Der TVM war nicht nur "schulisch" sondern vor allem menschlich eine Bereicherung für mich. Das Networking das hierbei entsteht ist enorm.

Eine Weiterbildung bei der es sich gelohnt hat freitags und samstags in die IHK zu gehen.

*Sven Keller, Projektleiter Roche Diagnostics GmbH, Actemium Controlmatic*

Der Kurs hat mir sehr gut gefallen, vor allem die Praxisorientierung war einmalig.

Man ist in der Lage nach kurzer Zeit das Gelernte auch sofort umzusetzen, bei vielen Fortbildungen geht es hauptsächlich um Theorie, hier nicht!

Ich werde den Kurs jedem empfehlen. Man bekommt hier einen sehr guten Überblick über die Komplexität des Marketings und des Vertriebs- die offenen Diskussionsrunden tragen hierzu erheblich bei.

*Michael Behl*

Ein dickes Lob an alle Dozenten, die ihr Wissen nicht einfach nur präsentiert haben, sondern bewusst interaktiv auf die Teilnehmer eingegangen sind. Dies betrifft auch spezielle berufliche Problemstellungen, die wir jederzeit anbringen konnten.

In diesem Zusammenhang möchte ich das positive Klima innerhalb einer motivierten Gruppen hervorheben. Schnell haben sich Lerngruppen gebildet und die Teilnehmer haben sich gegenseitig gefördert. So konnte ein wirklich hohes Niveau erreicht werden, das dem auf Hochschulebene vergleichbar war.

*E.H. aus Gröbenzell*

Die Weiterbildung TVM war ein von der IHK-Akademie hervorragend organisierter Kurs. Die Betreuung während dessen war vorbildlich und lässt keine Wünsche übrig. Das Lehrmaterial ist sehr umfangreich sowie gut konzeptioniert. Es ist selbsterklärend und sehr gut zum Lernen sowie für späteres Nachlesen geeignet.

Die Schulungsräume entsprechen den hohen Anforderungen und waren stets gut vorbereitet. Die vermittelten Kursinhalte sind auf Hochschulniveau und somit absolut dazu geeignet dies in der Praxis erfolgreich anzuwenden.

Ein sehr großes Lob gebührt den Dozenten, da Sie die Schulungstage sehr lebendig und praxisnah gestaltet haben. Dabei sei erwähnt dass sie über ein hervorragendes Praxiswissen verfügen und dies auch vermittelt haben. Somit waren die Schulungen weder zu trocken noch zu theoretisch.

Die Dozenten haben unter uns Teilnehmern eine Gruppendynamik erzeugt, die das Lernen erleichtert hat und somit auch Praxisnähe brachte.

Alles in Allem ist diese Weiterbildung für jeden Vertriebsprofi ein absolutes "Muss", wenn er beruflich vorwärts kommen möchte.

Der Kurs bietet einen sehr guten Querschnitt durch die diversen Aufgabenbereiche des Vertriebes. Das Preisleistungsgefüge ist optimal.

Die IHK-Akademie hat mich überzeugt und zum weiteren Lernen animiert.

*Stefan KLAUS*

Es war ein super Kurs mit super Dozenten, vor allem Hr. Poehlmann & Hr. Maierhofer muss man hier ganz klar hervorheben!

Es hat mir unglaublich viel Spaß gemacht und man wurde von der ganzen Gruppe zu Höchstleistungen "gepusht".

Die Teilnahme am TVM 2015 hat mir nicht nur theoretische Grundlagen vermittelt und diese eng mit der Praxis verknüpft, sondern hat mich auch durch die hervorragende individuelle Betreuung persönlich sehr viel weitergebracht. Das Lehrmaterial ist sehr gut strukturiert und wird mir auch zukünftig helfen Probleme zu lösen und neue Gedankenansätze schaffen. Die Betreuung des Kurses verlief optimal, da auch hier individuell auf die Teilnehmer eingegangen worden ist. Der TVM ist für Interessierte uneingeschränkt zu empfehlen.

*David Renner, MRCE GmbH*

Mit dem Abschluss des Technischen Vertriebsmanagers habe ich nicht nur ein Zertifikat erhalten, sondern auch eine komplett neue Sicht auf die Punkte, Pricing, Vertrieb und dem Zusammenspiel mit dem Marketing.

*Peter Winkelmann, Algeco GmbH*

Eine super Weiterbildungsmöglichkeit für alle Operativen, die zukünftig auch strategisch punkten wollen und eine Führungsposition im Bereich Vertrieb und Marketing anstreben. Hochkarätige Trainer und Dozenten welche den qualitativ hochwertigen Inhalt der Weiterbildung stets verständlich, interessant und praxisnah vermitteln. Ich kann diese

Weiterbildung nur empfehlen!

*Hubert S. (Vertriebsaußendienst im Fachgroßhandel für Tiefbau und Industrietechnik)*

Die Weiterbildung zum Vertriebsingenieur an der IHK in München kann ich sehr empfehlen.

Als Maschinenbau Ingenieur wurden mir, wie ich es vom Lehrgang erwartet habe, wichtige

Grundlagen auf den Gebieten Vertrieb und Marketing vermittelt. Aufgrund der geringen Gruppengröße wurden die Inhalte zielgerichtet und praxisnah erklärt und durch Exkurse in die Angelegenheiten der einzelnen Teilnehmer anschaulich behandelt.

*Andreas König, Zeroclamp*