

Material- und Leistungsübersicht

- 4 thematisch abgegrenzte Module
= **8 Studienhefte**
- 3 kurze obligatorische **Webinare**:
2 Vertiefungs-Webinare und
1 Abschluss-Webinar (Test)
- 4 Lernerfolgskontrollen**
- Nutzung des **sgd-OnlineCampus**
- Studienbetreuung**
organisatorisch, pädagogisch, fachlich
- Insgesamt ca. 51 Stunden
4 Monate Regelstudienzeit
- Zusätzlich **4 Monate kostenlose
Betreuungszeit** im Anschluss
- sgd-Abschlusszeugnis** und **IHK-Zertifikat**
- Kosten pro Person:
€ 356,- Studiengebühr und
€ 250,- IHK-Gebühr (Stand 2020)



Starten Sie jetzt durch
und etablieren Sie mit
dem Praxistraining ein
attraktives Weiterbil-
dungsangebot für Ihre
Vertriebspartner*innen.



PRAXISTRAINING Berater/in im Direktvertrieb (IHK)



sgd-Ansprechpartner:
Frank Blümel
Leitung Firmenkunden
Tel: **06151 3842-816**
firmenkunden@sgd.de



BDD-Ansprechpartnerin:
Andrea Rose
Projektleitung
Tel: **030 23 63 56 80**
rose@direktvertrieb.de

Hier finden Sie
die wichtigsten
Informationen
im Überblick.



Nutzen des Praxistrainings ...

... für Ihr Unternehmen

- Alleinstellungsmerkmal gegenüber Mitbewerbern
- Basiskompetenzen vermitteln. Vervollständigung/ Abrundung der Ausbildung von Berater*innen/ Geschäftspartner*innen
- Qualitätssicherung der Beratungsleistung
- Förderung des Unternehmensimages
- Höhere Produktivität und stärkere Bindung von Vertriebspartner*innen sowie Argument bei der Rekrutierung

... für Ihre Vertriebspartner*innen

- Fachwissen sowie methodische und soziale Kompetenzen für eine erfolgreichere Selbstständigkeit im Direktvertrieb
- Maximale räumliche und zeitliche Flexibilität im Lernprozess und beim Erwerb des IHK-Zertifikats
- Mehr Sicherheit bei der Ausübung der Tätigkeit durch solides Grundwissen
- Steigerung des Selbstverständnisses durch Wertschätzung des Berufsstandes
- Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Nachweis individuell erworbener Qualifikationen



Inhalte/ Module

Modul 1:

Erfolgsrezept Planung

- Arbeit als Berater*in im Direktvertrieb
- Effektives Planen
- Ressourcenplanung und Kräfteökonomie

Modul 2:

Der Kunde im Mittelpunkt

- Kommunikation mit dem Kunden
- Beratungs- und Verkaufsgespräch
- Nutzenargumentation und Einwandbehandlung

Modul 3:

Umgang mit der digitalen Welt

- Chancen und Risiken der digitalen Welt
- Rechtsfragen im Internet

Modul 4:

Marktwirtschaftliche, rechtliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen

- Direktvertrieb
- Selbstständig als Berater*in im Direktvertrieb
- Rechte und Pflichten
- Allgemeine rechtliche Grundlagen
- Datenschutz



Zeitlicher Ablauf



Regelmäßiger Versand der Studienunterlagen inkl. eines Lehrgangsbegleithefts im ersten Paket



Testverfahren

Teilnahmebedingungen für den IHK-Test

Bearbeitung von mindestens 80 Prozent der Einsendeaufgaben sowie Teilnahme an den Vertiefungs-Webinaren.

Wie

- Als Online-Test mittels einer geeigneten, webbasierten Konferenzsoftware (z. B. Adobe Connect, Skype)
- Alternativ auch als Präsenzveranstaltung in Darmstadt
- Max. 30 Minuten

Ablauf

- Begrüßung, Einstimmung und Vorbereitung**
Kandidat*in wählt aus zwei zur Wahl gestellten Situationen eine aus.
- Beratungsgespräch**
Vor einer Webcam zwischen Kandidat*in und Gesprächspartner*in zur gewählten Aufgabe/ Testgremium (IHK und sgd) beobachtet und bewertet.
- Fachgespräch**
Hinterfragen und Vertiefen des Gesehenen
- Notenfindung und -mitteilung, Abschluss**

Gesprächspartner*in

Die Teilnehmer*innen benennen ihre(n) Gesprächspartner*in und laden diese(n) selbstständig zum Testverfahren ein. Diese Person soll ein(e) höherrangige(r) Vertriebspartner*in des BDD-Mitgliedsunternehmens sein.

Wiederholung

Der Abschlusstest kann im Falle des Nichtbestehens bis zu zwei Mal wiederholt werden. Bei jeder Wiederholung fallen noch einmal € 250,- IHK-Gebühren an.