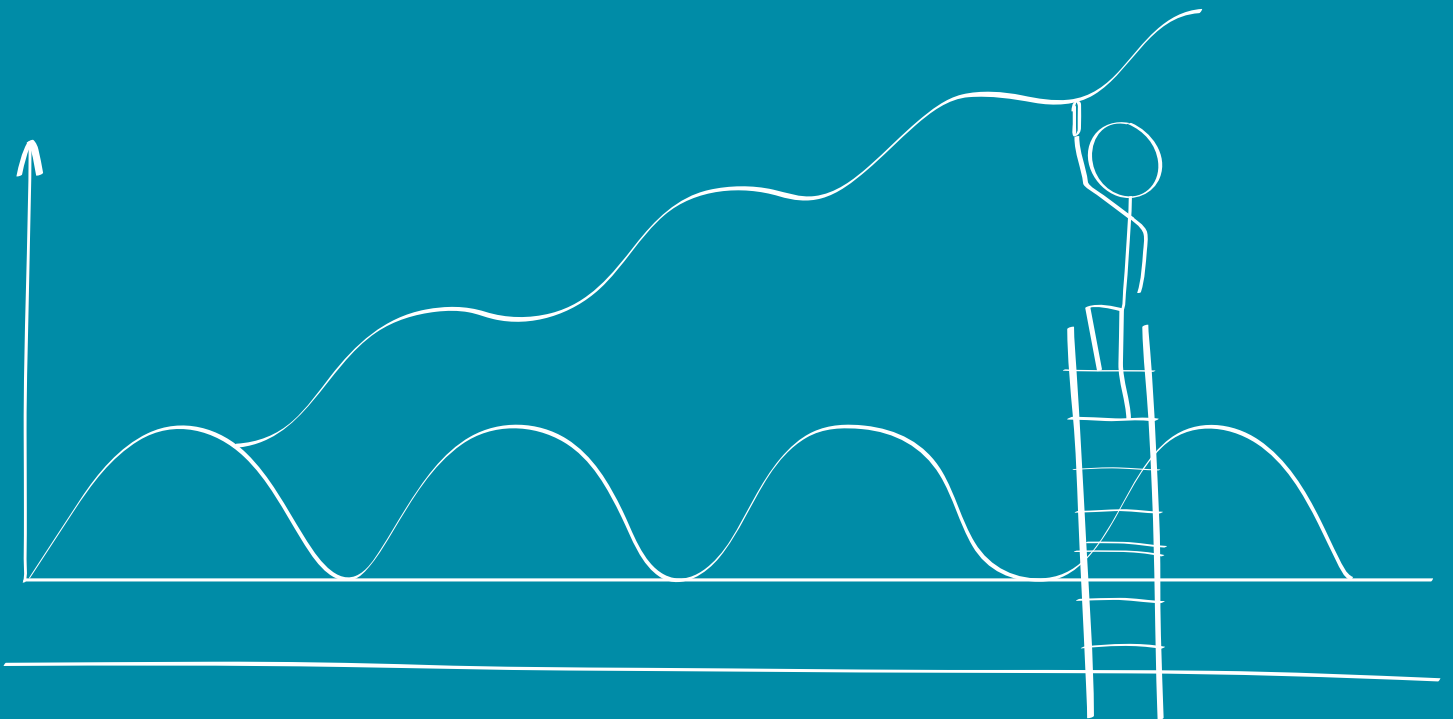


*... für Menschen!*

# Ihr Wissen und Ihre Kompetenz von TÜV Rheinland zertifiziert

Werden Sie **Zertifizierte/r Vertriebspezialist/in**  
mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation



Geprüfte  
Qualifikation  
Unbefristet  
gültig



[www.tuv.com](http://www.tuv.com)  
ID 0000043320



Verkaufsprozess kontrollieren!

VERTRIEBS  
SPEZIALIST/IN

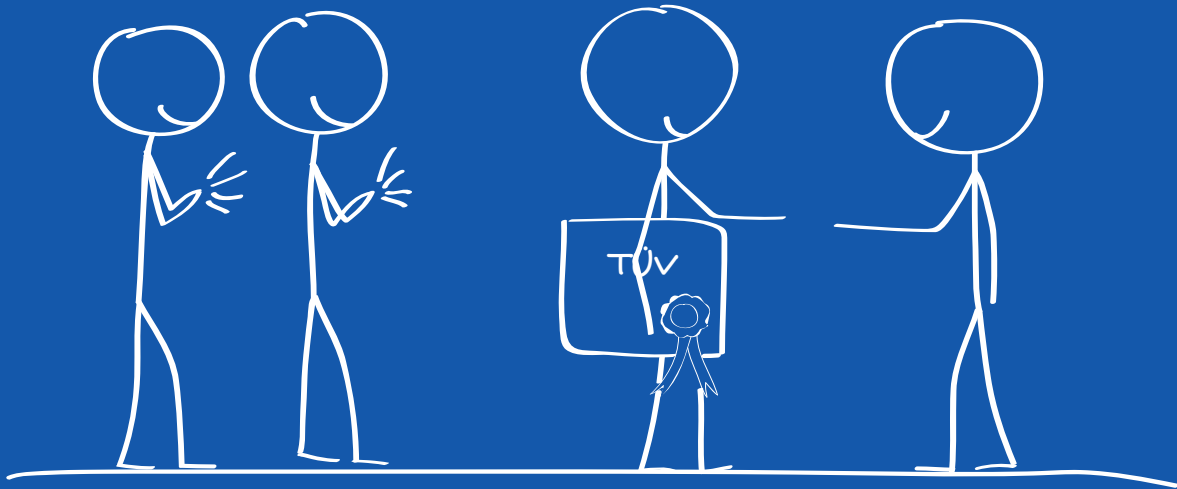
## Zeigen Sie, dass Sie im Verkauf ein echter Profi sind!

Lassen Sie sich mit Ihren persönlichen Kenntnissen und Kompetenzen von TÜV Rheinland zertifizieren!

Verkäufer stehen im direkten Kontakt mit den Kunden und haben somit unmittelbaren Einfluss auf deren Kaufentscheidungen und -gewohnheiten. **Effektive Verkaufsfähigkeiten** sind daher besonders wichtig für die Ergebnisse eines Unternehmens.

Zeigen Sie mit Ihrer persönlichen Zertifizierung, dass Sie den gesamten Verkaufsprozess kundenorientiert steuern und kontrollieren können.

Durch die Ausbildung erlernen Sie ein **pro-aktives Verkaufsmodell**, um Kunden zu finden, zu qualifizieren und Verträge abzuschließen. Die sichere Anwendung einer effektiven Administration mit **professionellen Arbeitstechniken** und **effizienter Planung** helfen Ihnen dabei.



## Wie werden Sie zertifiziert?

In nur 4 Schritten werden Sie Zertifizierte/r Vertriebspezialist/in mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation

- 1. Besuchen Sie die **BEITRAINING®** Seminare Professionelle Verkaufstechniken für den Außendienst - Quick Start Sales® (QSS) und Effektive Eigenorganisation - Priorities Organisation Planning® (POP).**  
Alle Seminare werden an verschiedenen Standorten regelmäßig angeboten. Detaillierte Informationen zu den Inhalten der einzelnen Seminare finden Sie auf den Folgeseiten.  
**Prüfungsvoraussetzungen** sind weiterhin zwei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb  
**Termine und Veranstaltungsorte** finden Sie auf unserer Homepage [www.bei-training.com](http://www.bei-training.com).  
Oder sprechen Sie Ihren regionalen **BEITRAINING®** Berater an.
- 2. Vertiefen Sie nach jedem Seminar Ihr Wissen**, indem Sie unser digitales Lernkartensystem nutzen und erfolgreich abschließen. Mit dieser modernen Methode des mobilen Microlernens festigen Sie nicht nur Ihr Wissen, sondern bereiten sich auch schon intensiv auf die Prüfung vor.
- 3. Bestehen Sie die schriftliche Prüfung durch den TÜV Rheinland.** Diese besteht aus Multiple Choice-Fragen und offenen Fragen. Die Prüfung findet an verschiedenen Standorten statt. Über Termine und Veranstaltungsorte werden Sie regelmäßig informiert.
- 4. Beweisen Sie Ihre Kompetenz.** Wir möchten, dass Sie das Erlernte auch wirklich anwenden. Daher erhalten Sie Besuch an Ihrem Arbeitsplatz von einem Prüfer, der von der **Personenzertifizierungsstelle PersCert TÜV** anerkannt wurde. Bei diesem Gespräch wird die praktische Umsetzung der Kompetenzen überprüft. Dies ist der letzte Baustein, den Sie für Ihre Zertifizierung brauchen.

Auf den folgenden Seiten finden Sie Informationen zu den Seminaren, die Sie auf Ihrem Weg zum/r Zertifizierten Vertriebspezialisten/in mit TÜV geprüfter Qualifikation durchlaufen:



Mehr Kunden gewinnen!

## WAS LERNEN SIE?

- Wie und wo Sie neue Kunden finden.
- Wie Sie sich einen langfristigen Kundenstamm aufbauen.
- Wie Sie „Kunden fürs Leben“ gewinnen.
- Was sich mit einem gezielten „Follow-up-System“ erreichen lässt.
- Wie Sie eine Produktpalette präsentieren ohne den Kunden zu verwirren.
- Wie Sie einen potenziellen Kunden qualifizieren und warum das notwendig ist.
- Wie Sie die Kontrolle während einer Präsentation behalten.
- Was typische Einwände von Kunden sind und die Antworten auf diese Einwände.
- Wie Sie Ihren Arbeitstag planen und wie Sie sich an diesen Plan halten.

## Quick Start Sales<sup>®</sup> (QSS)

### Professionelle Verkaufstechniken für den Außendienst

Verkäufer stehen in direktem Kontakt mit den Kunden und haben somit unmittelbaren Einfluss auf deren Kaufentscheidungen und -gewohnheiten.

Ein proaktives Verkaufsmodell erleichtert es dem Verkäufer, Kunden zu finden, zu qualifizieren und Verträge abzuschließen. Es bietet ein Kontakt-, Präsentations- und Abschlusssystem, das sich ganz an den Bedürfnissen der Kunden orientiert. Durch diesen strukturierten Verkaufsansatz werden Verkäufer in allen Schritten des Verkaufsprozesses ‚bewusst kompetent‘. Dadurch gewinnen sie mehr Sicherheit bezüglich ihrer Fähigkeit, konstante Ergebnisse zu erzielen und erfolgreich zu arbeiten.

**Quick Start Sales<sup>®</sup>** konzentriert sich auf die Anforderungen im Alltagsgeschäft, welche für den persönlichen Erfolg und die Sicherheit des Verkäufers ausschlaggebend sind.

## WIE PROFITIEREN SIE?

**Quick Start Sales<sup>®</sup>** Teilnehmer lernen, dass ein kontrollierter Verkaufsprozess ein Schlüssel zum Erfolg ist. Der zweite Erfolgsfaktor ist die Fähigkeit, trotz des Drucks, dem die Kunden bei Kaufentscheidungen ausgesetzt sind, effektiv zu arbeiten.

Einwände behandeln und abschliessen sind ausschlaggebend für Ergebnisse und Erfolg.

## WIE LANGE DAUERT ES?

5 Tage, jeweils ein Tag pro Woche

Weitere Informationen und Termine



*Sich selbst besser organisieren!*

## Priorities Organisation Planning<sup>©</sup> (POP)

### Effektive Eigenorganisation

Läuft Ihnen die Zeit davon, weil die Arbeit immer mehr wird? Trotz immer besserer technischer Hilfsmittel haben wir immer weniger Zeit bei zunehmendem Stress.

Steigende Verantwortung, kürzere Reaktionszeiten, sich ständig verändernde Rahmenbedingungen und der eigene innere Leistungsdruck verursachen Stress. Gute Organisation ist hierbei von größter Bedeutung. Dazu müssen wir uns auf unsere täglichen Prioritäten und Aktivitäten konzentrieren.

### WIE PROFITIEREN SIE?

**Priorities Organisation Planning<sup>®</sup>** gibt Ihnen die Techniken an die Hand, die Sie für die Entwicklung effektiver Organisationsfähigkeiten und die Reduzierung der tatsächlichen Arbeitszeit brauchen. Sie lernen effizient und mit Weitblick zu delegieren. Dadurch werden Sie in der Lage sein, Ihr Leben selbst zu kontrollieren, indem Sie lernen, Ihre persönlichen und beruflichen Ziele zu strukturieren und in Einklang zu bringen. Nicht eingehaltene Termine, zu wenig Zeit für ein erfülltes Privatleben und Alltagsstress - diese Probleme werden deutlich reduziert.

### WIE LANGE DAUERT ES?

2 Tage plus ein Vertiefungstag.

### WAS LERNEN SIE?

- Welche Gewohnheiten Sie haben, wie sie entstehen und wie Sie sie ändern können.
- Wo Ihre Stärken und Schwächen liegen.
- Wie Ihr durchschnittlicher Arbeitstag aussieht - und wie er effektiver aussehen könnte.
- Wie Veränderungsprozesse funktionieren und weshalb sie nützlich für Sie sind.
- Wie man entscheidet, welche Aufgaben man delegiert und welche man selbst übernimmt.
- Was Priorisierung von Aufgaben bedeutet.
- Was „Zeitdiebe“ und „Zeitfresser“ sind und wie man sie vermeiden kann.
- Wie man Ziele innerhalb gegebener Zeitrahmen und Fristen setzt.
- Wie man einen produktiven und effektiven Arbeitstag plant.
- Wie man durch störungsfreie Arbeitsblöcke erfolgreich Zeit spart.
- Wie man mit ungeplanten Aufgaben umgeht.

Weitere Informationen und Termine

# Was sind Ihre Vorteile bei **BEITRAINING**®?

Wer ein **BEITRAINING**® Seminar besucht, weiß die Vorteile unseres Konzepts zu schätzen:

- Sorgfältige Beratung vor dem Seminar und Teilnehmer mit echter Veränderungsbereitschaft sichern eine erfolgreiche Seminarteilnahme.
- Trainer aus der Praxis, interaktive Lernmethoden und Anwendungsübungen garantieren umsetzbare Inhalte.
- Training in kleinen Einheiten und ganz in Ihrer Nähe führen zu langfristigen Erfolgen.
- Mobiles Lernen im Anschluss an ein Seminar mit dem digitalen Lernkartensystem sorgt für nachhaltige Wissensvertiefung.
- Die persönliche Nachbetreuung am Arbeitsplatz unterstützt die Umsetzung des Gelernten.

Nun können Sie Ihre Kenntnisse und Kompetenzen mit einer individuellen, personenbezogenen Zertifizierung durch den TÜV Rheinland krönen.

Beweisen Sie, dass Sie Ihr „Handwerk“ sicher und nachhaltig beherrschen!

Im Gegensatz zu anderen Zertifikaten wird nicht nur Wissen abgefragt, sondern auch geprüft, inwieweit das Gelernte in der Praxis angewendet wird.

## Ihre Investition

**3.795 Euro inkl. der Prüfungsgebühren (zzgl. MwSt.)**

Nach Abschluss Ihres Lehrgangs haben Sie die Möglichkeit, die Prüfung abzulegen. Die Prüfungsgebühr beinhaltet die schriftliche Prüfung durch den TÜV Rheinland sowie die Prüfung der Umsetzung durch einen von der **Personenzertifizierungsstelle PersCert TÜV anerkannten Prüfer** an Ihrem Arbeitsplatz.

## Unsere Leistungen

- **Eine individuelle Analyse Ihres Weiterbildungsbedarfs** im Vorfeld des Seminars, damit Sie sicher sein können, das richtige Seminar zum richtigen Zeitpunkt zu besuchen.
- **Hochwertige Seminarunterlagen** sowie Verpflegung und Erfrischungsgetränke in der Mittagspause und in den Zwischenpausen.
- **Eine persönliche Nachbetreuung am Arbeitsplatz**, bei der Sie professionell bei der Umsetzung des erworbenen Wissens in die Praxis unterstützt werden.
- Zur **flexiblen und mobilen Festigung Ihres Wissens** stehen Ihnen die wesentlichen Inhalte des Seminars im Anschluss daran in Form eines modernen **E-Learning-Systems**, auf Ihrem **Computer oder Mobiltelefon** zur Verfügung.
- Sie haben die Möglichkeit, **das gesamte Seminar (oder auch Teile davon) jederzeit kostenfrei zu wiederholen**, wenn Sie Ihre Kenntnisse auffrischen oder vertiefen wollen.

# Welche Vorteile bringt Ihnen die Zertifizierung?

- Sie erlernen professionelle Verkaufstechniken und können diese auch anwenden. Sie beherrschen dadurch alle Schritte im Verkaufsprozess sicher und souverän.
- Sie setzen ein starkes Signal an Ihre Kunden, indem Sie zeigen, dass Sie Ihren Beruf ernst nehmen und kundenorientiert denken und verkaufen.
- Sie erhöhen Ihren Wert gegenüber Ihrem Arbeitgeber und potenziellen Arbeitgebern, indem Sie Ihr Engagement, Ihre Kompetenz und Ihre Professionalität eindrucksvoll unter Beweis stellen.

# Wie können Sie Ihre Zertifizierung nach außen darstellen?

Sie erhalten ein Zertifikat von TÜV Rheinland.

TÜV Rheinland steht weltweit für Kompetenz und Vertrauen.

Der QR-Code auf Zertifikat und Signet verweist auf die Zertifizierungsplattform **Certipedia**, auf der die Prüfungsvoraussetzung und die erworbenen Kompetenzen dargestellt werden. So kann jeder sehen, welche Qualifizierung Sie erworben haben.



## Persönliches Werbesignet von TÜV Rheinland



Auf Wunsch erhalten Sie gegen eine Zusatzgebühr vom TÜV Rheinland Ihr ganz persönliches Werbesignet, mit dem Sie Ihre Kompetenz auf Ihren Visitenkarten und anderen persönlichen Marketing-Materialien zeigen können. Das Werbesignet enthält gleichzeitig einen persönlichen, namentlichen Eintrag auf Certipedia mit der Möglichkeit der Verlinkung auf Ihre Homepage.

# Über **BEITRAINING**<sup>®</sup>

## Wer wir sind!

Jedes Unternehmen lebt von der Qualität seiner Mitarbeiter. Deshalb hat sich **BEITRAINING**<sup>®</sup> (**BEI** steht für Business Education International) zur Aufgabe gemacht, die Mitarbeiterentwicklung gezielt zu fördern.

Wir kombinieren unseren internationalen Erfahrungsschatz mit den Stärken regionaler Strukturen und einer individuellen Betreuung unserer Kunden vor Ort. So finden Sie uns in Deutschland und Österreich flächendeckend an verschiedenen Standorten, die alle nach den gleichen Qualitätsstandards arbeiten.

**BEITRAINING**<sup>®</sup> bietet Trainingsprogramme in folgenden Bereichen:

- [Management](#)
- [Verkauf](#)
- [Service und Dienstleistung](#)
- [Persönliche Entwicklung](#)

Geschult werden Fähigkeiten und Fertigkeiten, die sogenannten „People Skills“. Diese sind in der beruflichen Praxis dringend erforderlich, werden in Schule und Ausbildung aber nur selten bis gar nicht vermittelt.

Kleine und mittlere Unternehmen, Franchisesysteme und Netzwerke – das ist die Kernzielgruppe, auf die wir spezialisiert sind. Seit 1997 betreuen wir inzwischen rund 2.000 Kunden, die auf unsere Kompetenz und Expertise vertrauen.



**BEITRAINING**<sup>®</sup> *International*

Bucher Str. 79a  
90419 Nürnberg

TEL +49 (0)911 - 20 600 0

FAX +49 (0)911 - 20 600 14

E-MAIL [zertifizierung@bei-training.com](mailto:zertifizierung@bei-training.com)

WWW [bei-training.com](http://bei-training.com)