



BIS ZU **100%**
FÖRDERUNG
+ ZUSCHUSS
FÜR UNTERNEHMER

WEITERBILDUNG ZUM

ZERTIFIZIERTEN VERKAUFSBERATER IM VERTRIEB



beim



VBZ

DEUTSCHES VERTRIEBS-
BILDUNGSZENTRUM

Das Qualifizierungs- chancengesetz (QCG)

Was ist das eigentlich?

Das **Qualifizierungschancengesetz** (kurz QCG) soll einen **Anreiz für den Arbeitgeber** schaffen, die Mitarbeiter im Betrieb für die **Arbeitswelt von Morgen** weiterzubilden. Damit bleibt der **deutsche heimische Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig**. Dafür übernimmt die Agentur für Arbeit die **Weiterbildungskosten** und sogar einen **Teil der Lohnkosten**.

Wie erhalte ich eine Förderung?



Wie lang? Wann? Wie viel?



Zeitl. Aufwand

648 UE / 486 Zeitstunden
über eine Dauer von:
Teilzeit – 6 Monate
Vollzeit – 3 Monate



Termine & Start

Es gibt keine festen
Starttermine – **man**
kann jederzeit in die
Weiterbildung starten!



Kosten

i.d.R. **kostenfrei** durch
einen **Bildungs-**
gutschein der
Agentur für Arbeit/
des Jobcenters

ANFORDERUNGEN

Für wen? Warum? und wie?

Werden Sie aktiv und sichern Sie sich **diese einmalige Chance!** Rufen Sie noch heute bei der Agentur für Arbeit an und sagen Sie, dass Sie einen Mitarbeiter nach dem QCG, weiterbilden möchten! Der Mitarbeiter (m/w/d) muss keine Vorerfahrung mitbringen. Es ist auch möglich, extra für die Position einen Mitarbeiter (m/w/d) einzustellen.

Bundesagentur für Arbeit
Arbeitgeber-Service
☎ 0800 4 5555 20

Mitarbeiter/-in jünger als 45 Jahre

- ✓ Berufsabschluss min. 2 Jahre in der Vergangenheit
- ✓ Ohne Berufsabschluss mind. 3 Jahre im Arbeitsleben

- ✓ Ohne Berufsabschluss < 3 Jahre im Arbeitsleben (einzelfallabhängig)

- ✗ Schüler
- ✗ Asylbewerber o. Beschäftigungserlaubnis
- ✗ Studenten
- ✗ Berufsabschluss mind. 2 Jahre her

*Elternzeit wird vollständig auf die Dauer der Weiterbildung angerechnet

Mitarbeiter/-in 45 Jahre oder älter

- ✓ Immer förderfähig

Übersicht der Kostenübernahme

Abschlussorientierte Weiterbildung
bei fehlendem
Berufsabschluss
(nach § 81 (2) SGB III)

Sonstige berufliche Weiterbildung nach § 82 SGB II in Abhängigkeit von der Betriebsgröße und Zugehörigkeit zu einer Personengruppe. *

Betriebsgröße	 –  Alle Betriebsgrößen	 < 50 Beschäftigte	 < 500 Beschäftigte	 ab 500 Beschäftigte
Übernahme Lehrgangskosten	100%	100% (soll)	50%* 100% (soll) wenn Mitarbeiter schwer- behindert oder Ü45	25%
Höhe des Arbeitsentgelts	bis zu 100%	75%*	50%*	25%



Warum das VBZ als Bildungsträger?



100% Online

Digital lernen – digital anwenden: Unser Kurs bringt Sie genau dort weiter, wo moderne Arbeitswelt passiert.



Pure Praxis

Lernen durch Tun: Zahlreiche praxisnahe Übungen machen das Gelernte sofort anwendbar.



Persönlich

Individuell statt anonym: **Persönliche Betreuung** sichert Ihren Lernerfolg – Schritt für Schritt.



9 von 10...

...Teilnehmenden gewinnen direkt nach dem Kurs neue Kunden – ein messbarer Erfolg, der für sich spricht.

Wie steht es um die Qualität? Und wie wird der Lernerfolg gesichert?

In der **gesamten Weiterbildung** wird **praxisnahes Wissen** durch Lernvideos, verschiedene interaktive Übungen sowie abschließende Quizzes (Call to Actions) vermittelt. Als **AZAV-zertifizierter Bildungsträger** erfüllen wir höchste Qualitätsstandards – regelmäßig geprüft, auch für die **Listung bei der Agentur für Arbeit**. Unsere Schulungen finden Sie im Kursnet unter der Schulungsform ‚Combined Learning‘.



Inhalte

Welche Themen werden behandelt?

1. Einführung in den Vertrieb

Moderne Verkaufsberatung verstehen, Kundenperspektive wechseln, Vertriebsrollen und Buying Center analysieren, Soft Skills stärken, Sales Funnel nutzen, Growth Mindset und Glaubenssätze entwickeln.

+ Quiz (Call to Action)

2. Strategisches Vorgehen

Strategisches Vertriebsverständnis aufbauen, B2B/B2C unterscheiden, Zielgruppen schärfen, USP und Product-Market-Fit definieren, Customer Journey überblicken.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

3. Gelungene Kundenakquise

Akquise strategisch vorbereiten, rechtliche Grundlagen beachten, Wunschkunden gewinnen, Akquisewege nutzen, Telefonate wirkungsvoll führen, Resilienz und Motivation stärken.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

4. Das erfolgreiche Verkaufsgespräch

Verkaufsgespräche vorbereiten, Kontaktphase-, Informations- & Abschlussphase, Abschlussfrage meistern, Fragetechniken anwenden, Nutzenargumentation, Kaufsignale, Abschlussstärke.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

5. Kundenfokussierte Gesprächsführung

Kundenfokussierung stärken, Persönlichkeitsmodelle nutzen, Bedarfsanalyse und Kaufmotive verstehen, Kommunikation perfektionieren, Vertriebs-KPIs steuern und verstehen.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

6. Einwandprävention und Einwandklärung

Einwandprävention und -klärung meistern, Einwände frühzeitig erkennen, Preise und Konditionen erfolgreich verkaufen, Kommunikationshürden überwinden.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

7. Umsatzsteigerung und langfristige Kundenbindung

Cross Selling erfolgreich einsetzen, Weiterempfehlungsmanagement durch Bestandskunden und Netzwerke stärken, Kundenbindung und After-Sales als Erfolgsfaktor nutzen.

+ Quiz (Call to Action)

+ Praxisübung

8. Digitalisierung

Digitalisierung im Vertrieb vorantreiben, digitale Tools und CRM-Systeme nutzen, Social Selling und Automatisierung effizient einsetzen.

+ Quiz (Call to Action)

+ Zusatzzertifikate

Praxisprojekt

Verkaufsgespräch vorbereiten, durchführen und nachbereiten, ein individuelles Skript erstellen, Strategie und Methodik erläutern, Feedback integrieren und durch Selbstreflexion das Projekt kontinuierlich verbessern.

+ Praxisübung

9. Spezialisierungen im zukunftsorientierten Vertrieb

Umfassende Einführung in verschiedene Vertriebsbereiche: IT-Vertrieb, technischer Vertrieb, Finanz- und Immobilienvertrieb, Industrie-, Groß- und Außenhandelsvertrieb sowie Pharmavertrieb.

+ Quiz (Call to Action)

Prüfungsvorbereitung & Abschlussprüfung

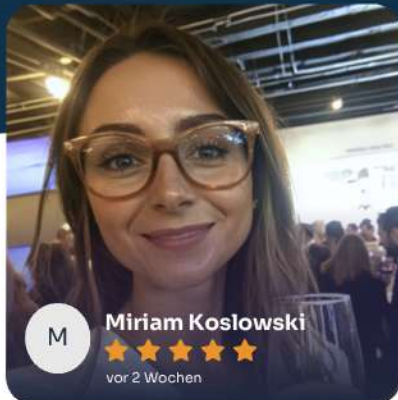
Umfassende Wiederholung und gezielte Prüfungsvorbereitung zur Sicherstellung des effektiven Lerntransfers, gefolgt von einer Abschlussprüfung, die sowohl die Fachkompetenz, Methodenkenntnisse als auch die Fähigkeit zur praktischen Umsetzung bewertet.

Erhalt des Zertifikates



Teilnehmerstimmen

Was sagen andere über uns?



„Ich bin sehr zufrieden! Als **Quereinsteigerin aus dem Büro** habe ich mich im Kurs zur zertifizierten Verkaufsberaterin **gut aufgehoben** gefühlt. Die Inhalte waren **praxisnah** und **verständlich**. Besonders gut fand ich die **Flexibilität beim Lernen** – das passte super zu meinem Alltag. Mit Interesse kann man hier viel mitnehmen. Das Team war immer freundlich und hilfsbereit. **Klare Empfehlung!**“



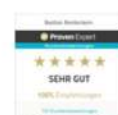
„Die Entscheidung, einen unserer Mitarbeiter für diese Weiterbildung freizustellen, **hat sich voll ausgezahlt**. Die vermittelten Inhalte wurden **schnell** in der Praxis angewendet, was sich direkt in den **Ergebnissen** zeigt. Die **Mischung aus Theorie und Anwendbarkeit** stimmt. Auch das Feedback meines Mitarbeiters war durchweg positiv. **Effizient, praxisnah, professionell** – eine **lohnende Investition für alle Beteiligten**.“



„Wer glaubt, **nach 16 Jahren im Vertrieb** schon alles zu kennen, wird hier **positiv überrascht**. Die Weiterbildung war **kompakt, durchdacht** und voll **relevanter** Inhalte. Besonders überzeugt haben mich die **moderne Aufbereitung** und der klare **Praxisfokus**. Die flexible Lernstruktur ließ sich gut in meinen Alltag integrieren. Kompetente Betreuung inklusive. **Ich empfehle den Kurs klar weiter!**“



„Als Unternehmer im Maschinenbau lege ich großen Wert auf **praxisnahe Qualifizierung**. Die Weiterbildung zum zertifizierten Verkaufsberater hat unsere **Erwartungen** übertroffen. Mein Mitarbeiter kam mit **frischem Wissen** und **neuen Ideen** zurück – direkt einsetzbar im technischen Vertrieb. Die Organisation war **reibungslos**, das Konzept **durchdacht**. Ein klarer **Mehrwert für unser Unternehmen** [...]!“



Kontakt



VBZ
DEUTSCHES VERTRIEBS-
BILDUNGSZENTRUM

Wie erreiche ich euch?

+49 34298 / 491 090

info@vertriebsbildungszentrum.de

www.vertriebsbildungszentrum.de

@vertriebsbildungszentrum

@vertriebsbildungszentrum



DVBZ GMBH

Deutsches Vertriebsbildungszentrum

Bildungsträger für Verkauf und Vertrieb

Leipziger Str. 37

04425 Taucha

Zertifizierte Qualität



Stand: 08.05.2025