Erfolg ist oft nur einen Gedanken weit weg...

Int. Vertriebswirt/in (vame)

Fachkaufmann/frau für Vertrieb (IHK)



Vielen Dank für Ihr Vertrauen!

Schön, dass Sie sich für die *vame*-Akademie entschieden haben. Wir freuen uns darauf, Sie im Folgenden von unseren Leistungen überzeugen zu können.

In Zusammenarbeit mit zahlreichen Branchenspezialisten entstanden zeitgemäße, bedarfsorientierte Lehrgänge, die es Ihnen ermöglichen, berufsbegleitend zu einem hochwertigen Abschluss zu gelangen.

Dabei kommt Ihnen nicht nur unsere langjährige Erfahrung zugute, Sie profitieren auch von unseren Service-Leistungen.

Und das haben Sie davon:

Einen klaren Mehrwert. Bei uns steht die persönliche Betreuung im Vordergrund. Über die klassischen Unterrichtseinheiten hinaus, finden Sie stets einen Ansprechpartner an der *vame*, der sich mit Ihren Fragen und Anregungen auseinander setzt. Sie werden schnell merken, dass uns Ihr Wohl am Herzen liegt.

Lernen Sie uns kennen!



Julia Sohn, Akademieleiterin

Die *vame*- Akademie

Die *vame* hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Teilnehmern/innen der Programme mit innovativen Methoden das Lernen zu erleichtern. Als kompetente Weiterbildungsstätte zeichnet sich die Akademie durch Professionalität, hochqualifizierte Dozenten sowie die Zusammenarbeit mit namhaften Kooperationspartnern aus. So zielt die *vame* darauf ab, Menschen nicht nur beim Eintritt in die Arbeitswelt, sondern auch beim Aufstieg innerhalb ihrer Tätigkeitsfelder zu unterstützen und sie entsprechend zu motivieren.

Lehrgangsziel

Der Lehrgang qualifiziert die Studenten für vielfältige Tätigkeiten. Ziel des Studiengangs ist es, all die theoretischen und praktischen Fähigkeiten zu vermitteln, die erforderlich sind, um relevante Aufgaben im Unternehmen übernehmen zu können. Die *vame* legt besonderen Wert darauf, kreatives Denken und Arbeiten zu fördern. Der/Die Teilnehmer/in wird in die Lage versetzt, typische Probleme zu analysieren, zu verstehen und konkrete Lösungen zu entwickeln. Informationsbreite und –tiefe der Fachbereiche erleichtern den beruflichen Einstieg, die zusätzliche Qualifikation und den Aufstieg bis hin zur Führungsposition.

Nach erfolgreichem Absolvieren haben die Teilnehmer/innen die Möglichkeit sich für den kaufmännischen IHK-Abschluss zu qualifizieren.

Int. Vertriebswirt/in (vame)

Der Vertrieb spielt eine Schlüsselrolle in jeder strategischen Unternehmensplanung und -durchführung. Er ist ein wesentlicher Teil des Marketing-Mix. Der Lehrgang „int. Vertriebswirt/in“ konzentriert sich auf die Kernfrage: wie erreiche ich aktiv, strategisch und pragmatisch, nachhaltige Vertriebsziele? International ausgelegt, stellt der Lehrgang praxisorientierte Problemfälle in den Vordergrund. Case Studies, die durch die Studenten erarbeitet werden, vertiefen das Gelernte und bereiten optimal auf den Berufsalltag vor.

Aufbaukurs

An der *vame* haben Sie die Option sich auf eine kaufmännische Prüfung an der *IHK* zu Düsseldorf, zum/zur „Fachkaufmann für Vertrieb (IHK)“ vorbereiten zu lassen.

Der Weg: Sie belegen an der *vame* vorbereitende, kostenpflichtige Zusatzfachbereiche, die Ihnen über ein Zeitfenster von 2 Semestern angeboten werden. Die Fachbereiche können während Ihres (Basis-) Studiums zum/zur „Int. Vertriebswirt/in“ absolviert werden oder im Anschluss. Der Aufbaukurs startet 1 x jährlich, im November.

Studenten externer, vergleichbarerer Akademien und Universitäten können sich bereits absolvierte Inhalte anrechnen lassen. Fragen Sie uns! Gerne erstellen wir Ihnen ein persönliches Angebot.

Die Zielgruppen

Der Lehrgang setzt eine solide schulische Ausbildung und eine praktische, einschlägige Berufserfahrung voraus. Der Student sollte ein gesundes Maß an Kommunikationsfähigkeit mitbringen, dazu eine große Begeisterungsfähigkeit für alle Facetten des modernen Marketings. Unabdingbar sind Selbstdisziplin, strategische Sensibilität, um sich in die Bedürfnisse der Kunden einzufühlen, analytisches Gespür sowie ein angemessenes Selbstbewusstsein. Diplomatisches Geschick, Durchsetzungsvermögen und die Motivation, weiterzukommen sind ebenso wichtig wie die fortwährende Professionalisierung. Da die *vame*-Akademie jedem einzelnen Studenten viel Aufmerksamkeit schenkt, wird ein ausgeprägtes Leistungsbewusstsein und eine regelmäßige Teilnahme an den Unterrichtseinheiten erwartet. Das wichtigste Kriterium ist und bleibt die Bereitschaft zu intensivem Lernen.

Voraussetzungen

Die Teilnehmer/innen sollten mindestens über einen Realschulabschluss und einschlägige Berufserfahrung oder (Fach-) Abitur verfügen. Vorteilhaft sind eine gute Allgemeinbildung sowie schnelle Auffassungsgabe. Begleitend zum Lehrgang empfiehlt die *vame* eine praktische, themenbezogene Tätigkeit in einem entsprechendem Untenehmen.

Karriereanreiz

„Int. Vertriebswirte/innen“ übernehmen Fach- und Führungsaufgaben in allen Bereichen des Vertriebs und Verkaufs. Hierzu zählen sowohl Organisations- und Sachbearbeitungsaufgaben als auch der klassische Außendienst. So leiten sie z.B. umsatzsteigernde Events oder vertreten ihr Unternehmen auf Messen + bei Kunden.

„Int. Vertriebswirt/innen“ arbeiten weltweit in Einzel- und Großhandelsunternehmen aller Wirtschaftsbereiche.

Nach erfolgreichem Absolvieren sind die Teilnehmer/innen in der Lage, Probleme zu analysieren, relevante Strategien und innovative Lösungen zu entwickeln und sie in praxisorientierten Konzepten umzusetzen.

Auszug/vame- Referenten



Michael Mennicken
Chefredakteur
Antenne Düsseldorf



Volker Kirst
Moderator
QVC



Bernd Hornung
Geschäftsleitung
Kompass Agentur



Birgit Gosejacob
Inhaberin
ProChance-Consulting



Dr. Conrad Heberling
Marketingdirektor
RTL 2



Dr. Volker Tausch
Rechtsanwalt
VerMontberatung



Frank Niebisch
Redakteur
Verlagsgruppe Handelsblatt



Christian Sögtrop
Partner
Axantos/vame



Katrin Nagel
Produktionerin
Die Druckberatung



Dr. Beate Holze
Hauptamtliche
Dozentin/BA of Arts



Kai Löhde
Managing Director
Argonauten G2



Dennis Horn
Redakteur, Moderator
Antenne Düsseldorf,
Fiene-Horn, WDR



Thordis Eckhardt
Inhaberin
Otexto



Rolf Schmitt
Senior-Consultant
Escot GmbH



Mark Lucht
Account Supervisor
TouchWorks GmbH



Albert Rohloff
Diplom-Handelslehrer
Projekt-zwo

Aufbau des Lehrgangs

º Die Studieninhalte richten sich an den Anforderungen der Praxis aus. Sie konzentrieren sich auf das wesentliche, für die Umsetzung relevante Wissen. Lehrstoffe werden anschaulich vermittelt; wo immer es sich anbietet, greifen die Fachdozenten auf konkrete Praxisbeispiele zurück. Übergreifendes berufliches Wissen wird soweit vermittelt, als es zum Verständnis und zur Einordnung des Fachstoffes nötig ist. Das Erkennen von Zusammenhängen rangiert hierbei vor Detailwissen.

º System: Blended Learning. Kombination aus Live-Schulungen im virtuellen Klassenzimmer, gelegentlichen Unternehmensbegehungen auf freiwilliger Basis sowie e-Learning (Lernen in Eigenregie).

º Lehrgangsdauer „Int. Vertriebswirt/in“: 2 Semester + „Lernagentur“ (eigenständige Ausarbeitung eines umfassenden Vertriebprojektes).

º Fachbereiche je Semester: 8

º Schulungen: In einem Großteil der Fachbereiche werden begleitende live- Schulungen angeboten (Teilnahmepflicht). Unsere Studenten/innen loggen sich vom eigenen Computer aus, in unser virtuelles Klassenzimmer ein und nehmen an einer live moderierten Schulung teil. Voraussetzung für eine Teilnahme sind geeignete Lautsprecherboxen sowie eine schnelle Internetverbindung (z.B. DSL). Eine Teilnahme aus anderen Städten und Ländern ist problemlos zu bewältigen. Vereinbaren Sie gerne einen unverbindlichen Testtermin.

º Der Unterricht findet in den Abendstunden, von 19:00-20:30h statt. Während der NRW-Schulferien finden keine Unterrichtseinheiten statt. Die Teilnehmer erhalten vor Beginn des Lehrgangs einen Semesterplan, aus dem alle Termine entnommen werden können.

º Jeder Fachbereich schließt mit einer Klausur oder Einsendearbeit ab. Einsendehausarbeiten werden virtuell eingereicht, Klausuren zum Ende eines jeden Semesters in Düsseldorf abgenommen. Für Studenten, die nicht aus dem Raum Düsseldorf stammen, besteht die Möglichkeit alle Prüfungen über einen Zeitrahmen von 2 Tagen abzulegen.

º Aufbaukurse (bei freiwilliger, separater Buchung), zur Vorbereitung auf die IHK-Prüfung: Dauer: 2 Semester. Die Fachbereiche können während Ihres (Basis-) Studiums belegt werden oder im Anschluss. Jeder Fachbereich des Aufbaukurses schließt mit einer Einsende-hausarbeit ab. Termine je Fachbereich: 2-3. Wichtig: beachten Sie bitte die Zugangsvoraus-setzungen der IHK.

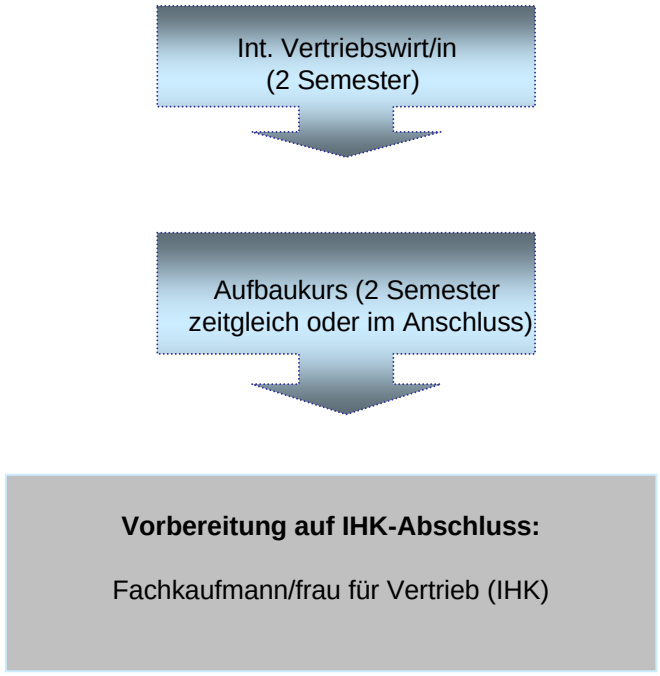
º Persönliche Studentenbetreuung: Ihre Ansprechpartner stehen Ihnen telefonisch, per Email, Skype, MSN sowie in Foren & Chats der *vame* zur Verfügung.

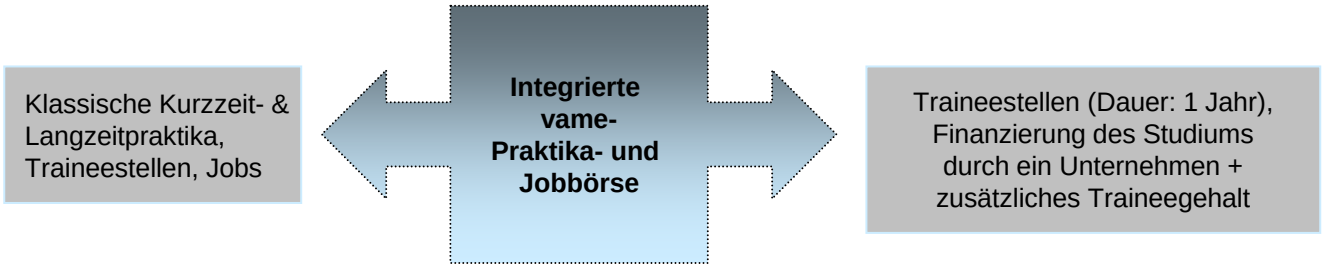
º Tipp: Einzelcoachings buchbar (Persönlichkeitsfindung, Potenzialentwicklung).

º Die *vame* hat die Präsenzphasen bewusst minimiert, damit auch stark engagierte Berufstätige die Möglichkeit haben, parallel zu ihrer Tätigkeit zu studieren. Dies setzt jedoch erheblichen persönlichen Einsatz voraus. Denn die Kriterien sind streng: Fehlt ein/e Teilnehmer/in in mehr als 30 % der Präsenzphasen, müssen die entsprechenden Zeiten im nächstmöglichen Semester nachgeholt werden.

º Sinn & Zweck der „Lernagenturen“: Anhand von realistischen Fallstudien wird überprüft, ob die Studenten die Zusammenhänge in den unterrichteten Fachbereichen verstanden haben und ob sie in der Lage sind diese anzuwenden. Die Noten der Projektarbeiten fließen in die Endnote ein.

º Die Lehrgänge sind modular aufgebaut.





Auszug/Partner

Agentur Hässelbarth & Freunde GmbH

Grobübersicht Lehrinhalte „Int. Vertriebswirt/in (vame)“ *1

Arbeitsmethodik und Kreativität, Kreation	Marketing, int. Marketing
Kommunikation & Verhandlung	Präsentation
Interkulturelle Kommunikation	Vertriebsmanagement
Recht, int. Recht	Int. Projektmanagement
Int. Messe- und Kongressmanagement	Interkulturelle Kompetenz
Psychologie	Marktforschung
Verkaufsförderung	Allg. BWL/VWL
Informations- und Wissensmanagement	

*1 Einige der hier aufgeführten Fachbereiche sind Selbstlernmodule, die mit einer Einsendehausarbeit abschließen. Klausuren (vor Ort) schreiben Sie in insgesamt 8 Fachbereichen (4 je Semester).

Fachliche Änderungen vorbehalten.

Grobübersicht Lehrinhalte „Aufbaukurs“ *2

Controlling	Unternehmens- und Menschenführung
Organisation	Personalwesen
Statistic Basics	Wirtschaftsitalienisch/Englisch (optional)
Steuerlehre	
Rechnungswesen	

*2 Sie möchten sich in den Basisstudiengang einschreiben und interessieren sich für Fachbereiche des Aufbaustudiums? Die Kurse des Aufbaukurses können Sie auch einzeln buchen. Sprechen Sie uns gerne an.

Fachliche Änderungen vorbehalten.

Preise

Int. Vertriebswirt/in (vame)

Semestergebühr gesamt:	1.400 EUR (x 2)
Monatliche Ratenzahlung möglich:	240 EUR (x 12)
Zzgl. Immatrikulationsgebühr:	80 EUR
Zzgl. Abschlussprüfungsgebühr:	250 EUR

Aufbaukurs (optional)

Semestergebühren:	**360 EUR (**x 2)

Semesterstart

April & November



Nehmen Sie Ihre Zukunft selbst in die Hand.
Flexibilität durch *Blended learning*!

Kontakt

vame-Akademie
Leitung: Julia Sohn
Lanker Str. 10
40545 Düsseldorf

Fon: 0211-1718122
Fax: 0211-1718123

www.vame.de
www.vame-blog.de
info@vame.de