

PROBELEKTION



Vertriebsingenieur/in – Technische/r Vertriebsmanager/in mit IHK-Zertifikat

Studiengemeinschaft Darmstadt
Qualität seit 1948



studiengemeinschaft • darmstadt



„Ihr Wissen von heute ist Ihr Kapital von morgen“

Andreas Vollmer
Pädagogischer Direktor
der Studiengemeinschaft Darmstadt

Liebe Leserin, lieber Leser,

ich freue mich, dass Sie sich für einen Lehrgang bei der SGD interessieren. Noch nie war Weiterbildung so wichtig wie heute, um beruflich voranzukommen, aber auch, um zu einem erfüllten Privatleben zu finden.

Die beste Voraussetzung für Ihren Erfolg bringen Sie bereits mit: Sie besitzen die Eigeninitiative, Ihre Fortbildung selbst in die Hand zu nehmen. Und mit einem aktuellen Lehrgang bei der SGD verwirklichen Sie jetzt Ihre Ziele.

Sehen Sie nun in Ihre Probelektion. Sie zeigt Ihnen, wie Ihr Lehrgang abläuft. Sie erfahren, wie das Studienmaterial gestaltet ist, welche Betreuungsleistungen Sie von unserem professionellen Team und von Ihren Fernlehrern erhalten, wie der Korrekturservice abläuft, welchen anerkannten Abschluss Sie erwerben können – und welchen Nutzen Sie von Ihren neuen Fähigkeiten in der Praxis haben.

Über 65 Jahre Erfahrung im Fernunterricht ermöglichen Ihnen dabei einen Kurs von höchster Qualität. Doch überzeugen Sie sich am besten selbst.

Ich lade Sie deshalb ein, Ihre Probelektion zu lesen. Sie werden erkennen, dass Sie in der SGD den richtigen Partner für Ihren Erfolg gefunden haben, der Sie schnell und sicher an Ihr persönliches Studienziel führt.

Schon heute wünsche ich Ihnen viel Erfolg!

Ihr

Andreas Vollmer
Pädagogischer Direktor



Ihnen stehen die Türen in allen technischen Branchen offen.
Werden Sie jetzt:

Vertriebsingenieur/in – Technische/r Vertriebs- manager/in mit IHK-Zertifikat

Deutschland ist ein Hightech-Land – vom Maschinenbau über die Umwelttechnik bis zur Softwareentwicklung. Äußerst gesucht sind Ingenieurinnen und Ingenieure oder Mitarbeiter/innen aus technischen Berufen, die neue Absatzmärkte erschließen und erklärungsbedürftige technische Produkte oder Dienstleistungen auch verkaufen können. Am Kursende können Sie das IHK-Zertifikat erwerben. Dieses ist Ihre Eintrittskarte in eine gut bezahlte Vertriebskarriere.

Warum Sie gerade heute von diesem Kurs so profitieren:

Firmen leben vom Verkauf. Gerade in Zeiten heiß umkämpfter Marktanteile wird der Vertrieb für ein Unternehmen immer wichtiger. Von den Entscheidungen der Vertriebsingenieure bzw. Technischen Vertriebsmanager/-innen hängt es sehr stark ab, ob eine Firma Gewinne erwirtschaftet und wie gut sie im Wettbewerb aufgestellt ist.

Der Vertrieb für technische Güter, die oft sehr komplex und schwierig zu erklären sind, ist dabei eine große Herausforderung. Nicht jeder meistert sie! Deshalb besitzen speziell ausgebildete Vertriebsexperten für den technischen Bereich ausgesprochen gute Berufsaussichten.

Das IHK-Zertifikat:

Ihr Schlüssel für zahlreiche Möglichkeiten

Der Kurs bietet Ihnen eine kompakte und praxisnahe Fortbildung. Diese ist gezielt abgestimmt auf den Verkauf technischer Produkte und Dienstleistungen. Der Lernstoff reicht vom Marketing bis zum Verkaufswissen – vom ersten Kundenkontakt bis zum Vertragsabschluss. So ausgebildet können Sie in verschiedensten Bereichen tätig werden. Sie können im reinen Verkauf arbeiten, im Außen- und Innendienst, im Inlands- oder Auslandsvertrieb, in Service, Beratung, Marketing oder der marktorientierten Produktentwicklung. Das anerkannte IHK-Zertifikat sichert Ihnen die Zugangschancen für diesen breit gefächerten Arbeitsmarkt mit sehr guten Perspektiven.

„Die Bundesregierung misst dem Fernunterricht als einer wichtigen Form der Weiterbildung eine große Bedeutung zu.“

Bundesministerium für
Bildung und Forschung

Ihre besonderen Vorteile im Kurs „Vertriebsingenieur/in – Technische/r Vertriebsmanager/in mit IHK-Zertifikat“

Kurs in Kooperation mit der IHK Darmstadt Erwerb des IHK-Zertifikats im Fernunterricht

Wir führen den Kurs in enger Zusammenarbeit mit der IHK Darmstadt durch. Dabei ist die SGD die einzige Fernschule Deutschlands, an der Sie diesen Lehrgang mit IHK-Zertifikat absolvieren können. Erst ein Fernkurs macht es Ihnen leicht, sich bequem nebenberuflich weiterzubilden. Eine solche Chance sollten Sie sich auf keinen Fall entgehen lassen – bei den vielen Möglichkeiten, die Ihnen der technische Vertrieb bietet.

Lernstoff abgestimmt auf Vorgaben der IHK

Der Lernstoff orientiert sich an den Richtlinien des Deutschen Industrie- und Handelskammertages. Dadurch können Sie sicher sein, genau das Richtige zu lernen.

Gute Bestehensaussichten im IHK-Abschlusstest

In zwei begleitenden Spezial-Seminaren bereiten wir Sie gezielt auf den Abschlusstest vor der IHK-Kommission vor. Dieser Abschlusstest findet im Hause der SGD statt. Unsere Seminardozenten kennen sich mit den Anforderungen der IHK aus. Auf diese Weise haben Sie beste Aussichten auf Erfolg.

Die SGD nimmt Ihnen die Anmeldeformalitäten ab!

Wenn Sie am IHK-Abschlusstest teilnehmen möchten, müssen Sie einige Formalitäten beachten. Die SGD regelt das für Sie und meldet Sie fristgerecht und korrekt an. Sie brauchen sich darum nicht zu kümmern.

Maßgeschneidertes Wissen:

für den Vertrieb technischer Produkte und Dienstleistungen

Das Marketing- und Verkaufswissen, das dieser Kurs Ihnen bietet, ist genau abgestimmt auf die Besonderheiten im technischen Bereich. Bereits im Kurs üben Sie das Gelernte in praktischen Fallstudien. So können Sie Ihr neues Wissen umgehend im Beruf einsetzen.

Kompaktkurs mit praktischen Vorgehenshilfen

Sie erwerben gezielt übersichtlich zusammengestelltes Wissen für den technischen Vertrieb. Auch erhalten Sie zahlreiche Anregungen, Handlungsleitlinien und Vorgehenshilfen für die Praxis. Bei aller Kompaktheit ist der Lernstoff so umfassend, dass Sie eigenständig arbeiten können.

Gratis zum Kurs: Profi-Lernsoftware für erfolgreiches Präsentieren

Sie erhalten zum Lehrgang eine CD-ROM mit Profi-Lernsoftware zum Thema Präsentation. Auf diese Weise trainieren Sie das effektvolle Präsentieren. Eine Kunst, mit der Sie die Kunden auf Ihre Seite ziehen und einen guten Eindruck machen.

Training for the Job: durch praktische Fallstudien

Im Lehrgang bearbeiten Sie sieben Fallstudien mit typischen Aufgabenstellungen aus der Praxis. So beschäftigen Sie sich beispielsweise mit Themen wie „Kunden finden und binden im technischen Vertrieb“ oder „Vertriebsjahresplanung und Angebotserstellung“ bzw. „Erstellung einer Verkaufspräsentation“. Dieses Wissen lässt sich im Beruf unmittelbar nutzen.

Mit Spezialwissen für Ein-Personen-Betriebe

Ein praktisches Fallstudienheft beschäftigt sich mit den Besonderheiten des technischen Vertriebs in Ein-Personen-Betrieben. Das ist optimal. Gerade im Hightech-Bereich gibt es viele kleine Unternehmen, Entwicklerschmieden und Selbstständige. Der Kurs zeigt, wie Sie Ihre Produkte geschickt vermarkten und verkaufen.

Von zu Hause aus zum IHK-Zertifikat

In diesem Kurs lernen Sie per Fernunterricht. Ihr Vorteil: Sie können jederzeit mit dem Lehrgang beginnen und dann lernen, wann und wo Sie wollen. Ohne regelmäßige und starre Seminarzeiten und ohne häufige, teure Anfahrtswege. Diese Unabhängigkeit von festen Veranstaltungsorten und -zeiten ist ideal.

Denn viele unserer Kursteilnehmer/innen sind in anspruchsvollen Positionen tätig. In einem solchen Job kann man selten pünktlich mit der Arbeit aufhören und schon gar nicht regelmäßig zu Seminaren fahren. Ein Fernkurs ist deshalb wie geschaffen. Doch das Beste: Wir lassen Sie beim Lernen nicht allein!

Erfahrene Fernlehrer sind für Sie da

Schritt für Schritt führen wir Sie durch das Studienmaterial. Erfahrene Fernlehrer unterstützen Sie dabei mit wertvollen Anleitungen und praktischen Tipps. Ihre Fernlehrer sind auch über die durchschnittliche Studiendauer hinaus für Sie da. Das gibt Ihnen die Sicherheit, Ihr Studienziel auf jeden Fall zu erreichen.

Die SGD im Urteil einer Managerin:

„Mitarbeiter, die sich eigeninitiativ weiterbilden, genießen bei ihren Arbeitgebern ein hohes Ansehen. Insbesondere bei den heutigen stressigen Berufsanforderungen demonstriert dieser zusätzliche Einsatz die Zielstrebigkeit, das Interesse und das Engagement eines Angestellten. Bei Bewerbungsaktionen lade ich daher bevorzugt Mitarbeiter ein, die sich entweder entsprechend weitergebildet haben oder sich derzeit in einer solchen Phase befinden.“

Linda Koppe, ehem. Senior Manager, Legal Department, SAMSUNG Electronics GmbH

Welche Aufgaben haben Sie?

Auf Sie wartet ein sehr vielseitiges, großes und gut bezahltes Aufgabenfeld – mit unterschiedlichsten Einsatz- und Berufsmöglichkeiten rund um Marketing, Vertrieb und Service für technische Produkte und Dienstleistungen.

Sie können tätig werden z. B. in: Vertriebsaußendienst (im Inland wie im Ausland), Key Account Management, Kundendienst, Gebietsmanagement, Vertriebsinnendienst, Product Management, Vertriebscontrolling oder Marketing.

Zu Ihren Aufgaben können besonders gehören:

- Sie analysieren und erschließen neue Absatzmärkte.
- Sie können direkt im Verkauf arbeiten. Hier wird Ihre Leistung am getätigten Umsatz und Gewinn gemessen. Sie haben Ihre Erfolgchancen selbst in der Hand.

- Sie klären im Kundengespräch die technischen Details und genauen Leistungsanforderungen. Sie nehmen diese auf und erarbeiten maßgeschneiderte technische Lösungen.
Darüber hinaus betreuen Sie z. B. den Prozess von Auftragsabwicklung, Auslieferung, Montage, Inbetriebnahme, Kundens Schulung und Service.
- Viele Chancen bieten sich Ihnen auch im Bereich der marktnahen und kundenorientierten Produktentwicklung. Dabei arbeiten Sie an der Schnittstelle zu anderen Unternehmensfunktionen eng zusammen mit Technik, Produktion, Forschung und Entwicklung, Verkauf, Controlling etc.

Wo sind Ihre Chancen?

Durch Ihre Berufserfahrung im technischen Bereich, das Spezialwissen dieses Kurses zum technischen Vertrieb sowie das IHK-Zertifikat besitzen Sie in allen Branchen sehr gute Aussichten. Denn Vertriebsingenieure bzw. Technische Vertriebsmanager/innen sind in allen technologieorientierten Wirtschaftsbereichen mit erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen gesucht.

Besonders gute Aussichten haben Sie:

- in absatzmarkt- bzw. kundennahen Bereichen von Unternehmen aus Industrie, Produktion, Zulieferbetrieben, Handwerksbetrieben sowie bei Firmen, die technische Dienstleistungen bieten,
- in Unternehmen aus den Bereichen:
Automobilbau und Fahrzeuginstandhaltung, Umwelttechnik, Rohstoffgewinnung und -aufbereitung, Metall- und Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Medizintechnik, Verkehr und Transport, Bauunternehmen, Feinmechanik, Optik, Papier und Druck, Chemie-, Pharma- und Kunststoffindustrie, Nahrungsmittelindustrie, Textilindustrie, Landwirtschaft, Telekommunikation, Informationstechnologien und Softwareerstellung.

An wen wendet sich der Lehrgang?

Wenn Sie aus dem technischen Bereich kommen und Ihnen das marktorientierte, verkäuferische Denken liegt – wenn Sie auch noch gern Kontakt zu Kunden haben, Informationen erfragen, erklären, präsentieren, beraten oder verkaufen: Dann sollten Sie den Kurs unbedingt belegen.

Ideal ist der Lehrgang:

- als Zusatzqualifikation z. B. für Ingenieurinnen und Ingenieure, Techniker/innen und Meister/innen. Der Kurs eignet sich auch ganz allgemein für Mitarbeiter/innen mit technischen Grundkenntnissen bzw. technischer Berufserfahrung, beispielsweise aus der Elektrotechnik, dem Maschinenbau und der Informatik. Durch den Kurs können Sie Ihren Einstieg in den technischen Vertrieb planen,
- als Aufstiegs- und Karrierefortbildung für Mitarbeiter/innen mit technischen Grundkenntnissen, die bereits in Marketing-, Vertriebs- und Servicefunktionen eines Unternehmens arbeiten und ihr Wissen vertiefen und ausbauen wollen,
- für Führungskräfte mit technischem Basiswissen – z. B. Produktmanager/innen, Bereichs- oder Abteilungsleiter/innen, die mit den Anforderungen des technischen Vertriebs auf unterschiedlichen Ebenen (z. B. mit Kunden, Lieferanten, aber auch mit Mitarbeitern) zu tun haben,
- für Selbstständige und Freiberufler/innen mit technischem Hintergrund, die beim Aufbau eines technischen Vertriebs eines Unternehmens mitwirken möchten,
- für Ein-Personen-Betriebe aus dem technischen Bereich, die ihren eigenen Vertrieb professionell durchführen möchten.

Treffen diese Voraussetzungen auf Sie zu? Dann ist dieser Lehrgang für Sie genau der richtige!

Welche Kenntnisse erwerben Sie im Lehrgang?

Dieser Fachkurs zeigt Ihnen, wie Sie neue Absatzmärkte speziell für technische Produkte und Dienstleistungen erschließen – und diese erfolgreich verkaufen können. Der Lernstoff ist praxisnah, speziell abgestimmt auf die Anforderungen im technischen Vertrieb sowie branchenübergreifend gültig. Am Kursende können Sie das IHK-Zertifikat erwerben. Wir bereiten Sie gezielt vor.

Der Kurs findet in Kooperation mit der IHK Darmstadt statt. Die Lerninhalte orientieren sich am Rahmenstoffplan des DIHK für die Fortbildung „Vertriebsingenieur/in – Technische/r Vertriebsmanager/in“.

Grundwissen für Marktanalysen

Zu Beginn erwerben Sie Marketingwissen. Auf dieser Grundlage lassen sich Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Vertriebsstrategien entwickeln.

Verkäuferisches Know-how

Anschließend beschäftigen Sie sich mit allen wichtigen Phasen des Verkaufs: vom ersten Kundenkontakt bis zum erfolgreichen Kaufabschluss.

Schritt für Schritt werden Sie vertraut mit Kontaktaufnahme, Akquisition, Bedarfsklärung, Angebotspräsentation, Gesprächsführung, Verkaufsverhandlung. Sie erfahren, wie Sie Einwände beseitigen, Preisgespräche führen, und Sie lernen Abschlusstechniken kennen sowie After-Sales-Services und Follow-up-Maßnahmen.

Außerdem beschäftigen Sie sich mit einer optimierten Außendienststeuerung, -motivation und -kontrolle. Zudem erhalten Sie Einblick in das Vertriebscontrolling, um die Verkaufszahlen zu optimieren.

Schlüsselwissen für Spitzenleistungen

Neben dem reinen Fachwissen rund um Marketing und Verkauf erhalten Sie fachübergreifende Kenntnisse. Sie erlernen das Projektmanagement, Kommunikationsregeln, Methoden der Verkaufsverhandlungsführung, Präsentation, optische Rhetorik, Zeitmanagement und Selbstorganisation sowie persönliche Erfolgsstrategien.

So ausgebildet beherrschen Sie Ihre Arbeit nicht nur im fachlichen Detail. Sondern Sie können den Vertrieb von einer höheren Warte aus planen und durchführen. Das steigert den Gewinn.

Die folgende Kurzübersicht zeigt Ihnen, was Sie im Kurs lernen:

- **Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen:**
Aufgaben und Funktionen eines technischen Vertriebs – Anforderungen an Vertriebsingenieure und technische Vertriebsbeauftragte, Vertrieb als Funktion des Marketings – Projektmanagement – Planung von Vertriebsprojekten.
- **Vertriebsstrategien und Umsetzung in die aktuelle Unternehmenspraxis:**
Vertriebsstrategien und Kundenmanagement – Verkaufsinstrumente und Kundenbeziehungen im technischen Vertrieb – Innovatives Servicemanagement – Schlüsselkundenmanagement in wettbewerbsorientierten Vertriebssituationen – Modernes Vertriebscontrolling – Fallstudien zur Entwicklung von Vertriebsstrategien.
- **Optimierung der Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst:**
Anforderungen an einen wettbewerbsüberlegenen Außendienst – Verbesserung des Vertriebsergebnisses durch eine optimale Außendienststeuerung – Vertriebsaktivitäten und Vertriebsergebnis im technischen Vertrieb – Fallstudien zu konkreten Vertriebsaktivitäten – Fallstudien zum Vertrieb technischer Produkte, technischer Dienstleistungen bzw. technischen Know-hows.

- **Erfolgreiche Verhandlungsführung im technischen Vertrieb:** Grundlagen der Kommunikation, Verhandeln und Kommunikation – Präsentation – Fallstudien zur praxisrelevanten Kommunikation – Optimale Gestaltung des Beratungs- und Verkaufsgesprächs für technische Produkte und Dienstleistungen – Überzeugende Vorstellung von technischen Produkten und Dienstleistungen.

Welche Voraussetzungen müssen Sie erfüllen?

Ihre Vorbildung:

Sie brauchen keine spezielle Berufsausbildung, um am Kurs erfolgreich teilzunehmen. Allerdings ist es vorteilhaft, wenn Sie eine technische Ausbildung bzw. zumindest technische Grundkenntnisse besitzen.

Darüber hinaus sollten Sie als Anwender/in mit dem PC umgehen können sowie mit Internet und E-Mail.

Ihre Voraussetzungen für den Erwerb des IHK-Zertifikats:

Wenn Sie das IHK-Zertifikat anstreben, müssen Sie zusätzlich zu den oben genannten Voraussetzungen noch an den beiden Seminaren teilnehmen.

Aber auch, wenn Sie das IHK-Zertifikat nicht erwerben wollen, können Sie den Kurs absolvieren.

PC-Voraussetzungen:

Erforderlich ist ein Standard-Multimedia-PC mit CD-ROM-Laufwerk, dem Betriebssystem Windows (ab Windows 2000), Internetzugang und der Browser Internet Explorer ab Version 5.1.

Online-Campus waveLearn

Während des Kurses werden Sie mit dem Online-Campus waveLearn arbeiten. Für die Teilnahme brauchen Sie einen Internetanschluss. waveLearn ist optimiert für die Browser Internet Explorer und Firefox.

So läuft Ihr Kurs „Vertriebsingenieur/in – Technische/r Vertriebsmanager/in mit IHK-Zertifikat“ ab:

Ihr besonderer Vorteil:

Sie können jederzeit mit dem Kurs „Vertriebsingenieur/in – Technische/r Vertriebsmanager/in mit IHK-Zertifikat“ anfangen. Dadurch profitieren Sie schon bald von diesen gefragten Kenntnissen.

Sie lernen bequem zu Hause, ohne den Beruf zu unterbrechen ...

ohne Verdienstausschlag und ohne Fahrten zu Seminaren. Denn Sie erhalten 26 Studienhefte sowie ein interaktives Lernprogramm „Die Kunst des Präsentierens“. Außerdem werden Sie von erfahrenen Fernlehrern unterstützt, auf Wunsch auch am Telefon oder über den Online-Campus waveLearn.

Schnell zum Ziel

Der Kurs dauert 12 Monate, wenn Sie wöchentlich etwa 10 Stunden lernen. Sie können auch schneller vorgehen oder sich mehr Zeit lassen. Denn wir bieten Ihnen einen Betreuungsservice von 18 Monaten. Dieser Service ist bereits in Ihrer Studiengebühr enthalten und kostet nichts extra.

Sie studieren mit dem Online-Campus waveLearn

NEU:
Jetzt waveLearn
auch mobil über
alle gängigen
Smartphones
nutzen!

Sie haben in diesem Kurs die Möglichkeit, den Online-Campus waveLearn zu nutzen. Die Nutzung ist freiwillig und nicht nötig, um das Lehrgangsziel zu erreichen. Für die Teilnahme brauchen Sie einen Internetanschluss. waveLearn ist optimiert für die aktuellen Versionen des Internet Explorers und von Firefox. Bei Apple-Rechnern sollten Sie über das Betriebssystem MAC OS X und die aktuelle Firefox-Version verfügen. In waveLearn dreht sich alles um einfache Kontaktaufnahme, aktuelle Informationen und moderne Arbeitsformen.

- **Kommunikation:** Sie nehmen an Diskussionen in Foren teil, chatten mit anderen Studierenden, holen sich per E-Mail Rat von Ihrem Betreuer oder Fernlehrer oder senden Ihre Einsendeaufgaben über waveLearn ein.
- **Aktuelle Informationen:** Sie erhalten aktuelle Informationen zu Ihrem Lehrgang und interessante Neuigkeiten. Damit sind Sie immer auf dem neuesten Stand.
- **Innovative Lernmethode:** Unterstützend zu Ihrem Studium zu Hause bietet Ihnen waveLearn eine virtuelle Lerngemeinschaft. So sind Sie beim Lernen nie allein. Diskussionen werden hier geführt, Fragen und Probleme schnell geklärt. Außerdem hilft Ihnen diese Form des Lernens, sich Gelerntes besser einzuprägen und auch auf andere Sachverhalte zu übertragen. Mit einem SGD-Lehrgang sind Sie so bestens auf die modernen Anforderungen in Job und Alltag vorbereitet.

**Ihr Vorteil:**

Sie arbeiten bei der SGD mit einem ausgeklügelten Medienmix! Grundlage Ihres Lehrgangs ist das Studienmaterial in Verbindung mit der Fernlehrerbetreuung. Ergänzt wird Ihr Kurs durch den Online-Campus waveLearn. Dabei hat jedes Medium seine besonderen Vorteile. Und in dem Mix erhalten Sie alle Vorteile zusammen in einem Kurs. Das ist die beste Voraussetzung für Sie, Ihr Studienziel schnell, erfolgreich, mit viel Abwechslung und Spaß zu erreichen!

Wir sind für Sie da – vom Start bis zum Ziel: Mit Betreuungsservice

Das Lernen im Fernkurs hat für Sie einen entscheidenden Vorteil: Sie bestimmen Studienzeiten und -orte selbst. Deshalb ist dieser SGD-Lehrgang speziell für die flexible berufliche Weiterbildung entwickelt worden.

Dabei lassen wir Sie nicht allein! Denn Sie erhalten neben dem Spezial-Fernstudienmaterial auch umfassende Unterstützung und Betreuungsleistungen durch das erfahrene SGD-Team.

Ihr Startpaket

Gleich zum Lehrgangsbeginn bekommen Sie Ihr Startpaket. Es enthält das erste SGD-Original-Studienmaterial sowie eine praktische Studienmappe mit Arbeitsmaterial. Außerdem erhalten Sie Ihre Zugangsdaten zum Online-Campus waveLearn.

Persönliche Betreuung durch Fernlehrer

Erfahrene Fernlehrer sind von Lehrgangsbeginn an für Sie da und korrigieren Ihre Einsendeaufgaben. Zusätzlich beantworten sie Ihre Fragen und geben weiterführende Anregungen.

Ihre Fernlehrer sind immer für Sie da: auch am Telefon und im Online-Campus

Bei dringenden Fragen werden Sie von speziellen Fernlehrern unterstützt. Diese beraten Sie, wenn Sie eilige Fragen zum Lernstoff haben. Falls Sie also vielleicht einmal mitten im Studienmaterial „stecken bleiben“: Ihre Fernlehrer helfen Ihnen schnell weiter – am Telefon und per E-Mail über den Online-Campus. Teilweise stehen Ihnen die Fernlehrer auch in Foren und Chats zur Verfügung. Durch diese Unterstützung gelangen Sie bequem und sicher an Ihr Ziel.

Die SGD-Betreuungsgarantie

Wir garantieren Ihnen über die Regelstudienzeit hinaus eine kostenlose Verlängerung Ihrer Betreuungszeit um mindestens 50 %! Während dieser Zeit haben Sie Anspruch auf die kompletten Leistungen der SGD. Eine weitere kostenlose Verlängerung ist nach individueller Absprache möglich.

Wenn Sie sich für einen SGD-Fernlehrgang entscheiden, haben Sie die richtige Wahl getroffen. Der auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Rundumservice garantiert Ihnen Sicherheit und Flexibilität in der Betreuung von Anfang an.

Servicepreis

Für ihre Serviceorientierung wurde die SGD ausgezeichnet mit dem Servicepreis des Verbandes Forum DistanCE-Learning.





Kostenloser Testmonat

Testen Sie Ihren Fernlehrgang 4 Wochen kostenlos. Sie lernen das **Original-Studienmaterial** aber auch **Ihren persönlichen Fernlehrer** und die umfangreichen **Serviceleistungen** der SGD kennen und können alles in Ruhe prüfen. Sie haben ein gesetzliches Widerrufsrecht von 14 Tagen. Wir geben Ihnen weitere 14 Tage Zeit, die Leistungen und den Service zu testen. Sollten Sie von Ihrem Widerrufsrecht Gebrauch machen, werden Ihnen für diese 4 Wochen keine Studiengebühren berechnet. Wenn Sie Ihren Fernlehrgang fortsetzen, zählt diese Zeit zur regulären Studiendauer und wird angerechnet.

Mit Spezial-Studienmaterial

Der Lernstoff ist leicht verständlich erklärt, aktuell und praxisnah.

Sie erhalten für Ihr Fernstudium Spezial-Studienmaterial. Die Lerninhalte sind extra auf Ihre Lernsituation im Fernstudium abgestimmt, also auf das Lernen zu Hause mit dem Studienmaterial sowie der Unterstützung durch Fernlehrer und Online-Campus.

Der Lernstoff entspricht den aktuellen beruflichen Anforderungen. Auch ist der Kurs didaktisch hervorragend aufbereitet und wird den neuesten Erkenntnissen über das Lernen Erwachsener gerecht. Alles ist übersichtlich, leicht verständlich und praxisbezogen.

Ihre Studienhefte sind in Lektionen gegliedert. Viele **Beispiele** und **Abbildungen** erläutern den **Lerntext**. Durch eingestreute **Aufgaben**, **Merksätze**, **praktische Übungen** und **Zusammenfassungen** eignen Sie sich Ihre neuen Kenntnisse schrittweise an.

Am Ende jeder Lektion überprüfen Sie Ihre erworbenen Kenntnisse anhand von **Wiederholungsaufgaben**, für die wir Ihnen die Lösungen im Studienheft mitliefern. Danach bearbeiten Sie die Einsendeaufgaben. Ihre Lösungen schicken Sie uns per E-Mail oder Post. Wir senden sie Ihnen innerhalb weniger Tage korrigiert zurück. Durch diese Kombination – pädagogische Betreuungsleistungen, leicht verständliches SGD-Studienmaterial sowie auf Wunsch den Online-Campus waveLearn – erreichen Sie in kürzester Zeit Ihr Lehrgangziel.

Seminare mit Vorbereitung auf den IHK-Test

Mit diesem Kurs möchten wir Ihnen die Sicherheit bieten, bestens auf die Berufspraxis vorbereitet zu sein sowie auf den Erwerb des IHK-Zertifikats. Hierfür nehmen Sie an einem lehrgangsinternen Test teil, bei dem Sie auch eine Projektarbeit präsentieren. Für diesen Test erhalten Sie von uns sehr gute Unterstützung.

Denn wir bieten Ihnen zur Vorbereitung auf den Test zwei Seminare. Diese dauern jeweils zwei Tage und haben einen Umfang von insgesamt 32 Stunden. Hinzu kommt ein zusätzlicher Tag, an dem Sie den IHK-Test ablegen.

Die Seminarteilnahme ist verpflichtend, wenn Sie das IHK-Zertifikat erwerben möchten. Die Seminare finden im Seminarinstitut der SGD in Pfungstadt statt.

Das erste Seminar

Nach sechs Studienmonaten findet das erste Seminar statt. Hier wiederholen und vertiefen Sie die bisher im Fernunterricht erworbenen Kenntnisse.

Zusätzlich erhalten Sie Ihr Projektthema. Dafür können Sie auch aus Ihrer eigenen beruflichen Praxis Vorschläge machen. In den folgenden Kursmonaten können Sie dann immer Kontakt zu Ihren Seminarlehrern aufnehmen, wenn Sie Tipps für Ihr Projekt brauchen.

Das zweite Seminar

Auch in diesem Seminar vertiefen Sie zunächst den gelernten Stoff. Zudem präsentieren Sie nun die Ergebnisse Ihrer Projektarbeit. Dabei üben Sie unter Anleitung und testähnlichen Bedingungen speziell auch das Präsentieren und Sie erhalten den letzten Schliff.

Der lehrgangsinterne Test findet im Anschluss an das zweite Seminar im Seminarinstitut der SGD statt. Ihre Dozenten, die Sie auf den Test vorbereiten, sind erfahren in der Zusammenarbeit mit der IHK.

Diese Zeugnisse können Sie erwerben

Der Erfolg einer Weiterbildung liegt immer darin, wie gut Sie Ihre neu erworbenen Kenntnisse anwenden und nutzen. Das bestätigen uns viele SGD-Absolventen immer wieder. Denn sie haben Erfolg mit ihrem neuen Wissen. Dabei ist das SGD-Abschlusszeugnis ein wertvoller schriftlicher Nachweis für den erfolgreich absolvierten Fernkurs – ein anerkanntes Dokument Ihrer neuen Kenntnisse und Fähigkeiten.

Das SGD-Abschlusszeugnis

Sie erhalten das SGD-Abschlusszeugnis als Beleg Ihrer Lehrgangsteilnahme und Bestätigung Ihrer Leistungen, wenn Sie den Lehrgang vollständig absolviert und die vorgesehenen Einsendeaufgaben erfolgreich gelöst und eingeschickt haben. Ihr SGD-Abschlusszeugnis stellen wir Ihnen auch als international verwendbares Dokument aus.

Das IHK-Zertifikat

Im Anschluss an das zweite Seminar findet ein Abschlusstest vor der IHK-Kommission statt. Nach bestandenem Test erhalten Sie Ihr IHK-Zertifikat. Die auf dem IHK-Zertifikat ausgewiesene Bezeichnung „Vertriebsingenieur/in“ dürfen nur Inhaber eines Ingenieurgrades tragen, alle anderen dürfen sich „Technische/r Vertriebsmanager/in“ nennen.

Staatliche Zulassung



Der Lehrgang wurde von der Staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) in Köln unter der Nummer 578011 zugelassen. Fernunterricht unterliegt in Deutschland einer strengen staatlichen Kontrolle.

Die Zulassung besagt, dass der Lernstoff vollständig, fachlich einwandfrei und pädagogisch aufbereitet ist und dass der Lehrgang in seiner Durchführung den staatlichen Bedingungen für Fernunterricht entspricht. Das ist Ihre Garantie für unsere Qualität.

Was kostet der Lehrgang?



Förderung durch Bildungsgutschein
Dieser SGD-Fernlehrgang ist nach AZAV zertifiziert und kann durch einen Bildungsgutschein der Agentur für Arbeit bundesweit gefördert werden. Weitere Infos auf Anfrage.

Die Studiengebühr finden Sie auf der Studienanmeldung. In der Studiengebühr sind enthalten: das Studienmaterial, die fachliche und pädagogische Betreuung und Beratung durch den Fernlehrer, die Korrektur Ihrer Aufgabenlösungen, die Möglichkeit, waveLearn zu nutzen, die Seminargebühren und schließlich die Gebühr für das SGD-Abschlusszeugnis.

Sie sparen Steuern!

Ein SGD-Fernkurs kann zu 100 % von der Steuer berücksichtigt werden, wenn es sich um Fortbildungskosten handelt! Diese können bei Einkünften aus nichtselbstständiger Arbeit als Werbungskosten und von Gewerbetreibenden und Selbstständigen als Betriebsausgaben angesetzt werden. Aufwendungen für die eigene Berufsausbildung können bis zu 6.000,- € im Kalenderjahr als Sonderausgaben steuerlich geltend gemacht werden.

Bitte informieren Sie sich über die steuerliche Abzugsfähigkeit bei Ihrem Finanzamt oder Ihrem Steuerberater.

Überzeugende Vorteile, die für ein SGD-Fernstudium sprechen:

• Ihr SGD-Fernstudium – unsere Erfahrung für Ihren Erfolg

Die Studiengemeinschaft Darmstadt wurde 1948 von Werner Kamprath gegründet. Über 900 000 Teilnehmer haben sich seitdem für die SGD als Bildungspartner entschieden und sich zu einem Fernstudium angemeldet. Von Anfang an standen die inhaltliche und didaktische Qualität der Lehrgänge, aber auch der Service und die Betreuung der Lernenden im Vordergrund. Dieses innovative Studienkonzept der flexiblen Weiterbildung wurde schon mehrfach ausgezeichnet, ist auf die besondere Situation erwachsener Lerner abgestimmt und leicht mit dem Berufs- und Privatleben zu vereinbaren.

- **Sie studieren zu Hause**

Ihr Studienmaterial kommt **zu Ihnen ins Haus**. Es ist leicht verständlich, übersichtlich und praxisnah. **Schritt für Schritt** werden Sie durch Ihr Studienheft oder Ihre Lern-CD geführt. Wiederholungsaufgaben, praktische Beispiele, Zusammenfassungen und viele Abbildungen machen Ihnen **das Lernen einfach**.

- **Höchste Flexibilität**

Bei der SGD ist alles **sehr flexibel**, denn Sie sollen Spaß an Ihrer Weiterbildung haben. Lernen Sie, wann Sie wollen: abends, morgens, am Wochenende. Lernen Sie, wie Sie wollen: 30 Minuten oder 3 Stunden am Tag, ganz nach Ihrem Geschmack. Sie können jederzeit mit Ihrem Fernstudium beginnen. Auch wenn Sie länger für Ihren Kurs brauchen, treten **keine Zusatzkosten** auf. Und Ihre Fernlehrer und das Beratungsteam stehen Ihnen auch weiterhin – **ohne Mehrkosten** – zur Verfügung.

- **Über 90 % Bestehensquote**

SGD-Absolventen sind nachweislich erfolgreich. Die Bestehensquote der SGD-Teilnehmer bei staatlichen, öffentlich-rechtlichen und instituts-internen Abschlüssen liegt bei über 90 %. Dies ist auf die persönliche und individuelle Studienbetreuung durch die Fernlehrer und Mitarbeiter der SGD zurückzuführen.

- **94 % der Absolventen würden die SGD weiterempfehlen**

SGD-Absolventen schätzen die persönliche und individuelle Betreuung und die Qualität des Studienmaterials. Über 94 % würden die SGD weiterempfehlen. Die Kompetenz der Fernlehrer bewerteten 96,9 % der Befragten mit „sehr gut“ bis „gut“.

Sie sehen: Die SGD bietet Ihnen viele Vorteile für Ihre Entscheidungssicherheit. Damit haben Sie die besten Voraussetzungen für Ihren persönlichen Erfolg.

Starten Sie jetzt!

Lernstoffübersicht zu Ihrem Kurs „Vertriebsingenieur/in – Technische/r Vertriebsmanager/in mit IHK-Zertifikat“

Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen:

Aufgaben und Funktionen des technischen Vertriebs – Fallstudien zur Planung von Vertriebsprojekten im technischen Vertrieb – Marketing – Unternehmensführung – Projektmanagement.

Vertriebsstrategien und Umsetzung in die aktuelle Unternehmenspraxis:

Planung und Strategie des Marketings – Schlüsselkunden-Management – Verkaufsstrategien und Kundenmanagement – Innovatives Servicemanagement – Modernes Verkaufscontrolling – Verkaufsinstrumente und Kundenbeziehungen im technischen Vertrieb – Fallstudien zur Entwicklung von Vertriebsstrategien im technischen Vertrieb.

Optimierung der Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst:

Fachberater im Außendienst – Vertriebsaktivitäten und Vertriebsergebnis im technischen Vertrieb – Fallstudien Vertriebsaktivitäten und Vertriebsergebnis im technischen Vertrieb – Fallstudien zum Vertrieb technischer Produkte – Fallstudien zum Vertrieb technischer Dienstleistungen – Fallstudien zum Vertrieb technischen Know-hows – Zeitmanagement und Selbstorganisation – Persönlichkeitsentwicklung im ganzheitlichen Management.

Erfolgreiche Verhandlungsführung im technischen Vertrieb:

Führung und Kommunikation – Präsentation und optische Rhetorik – CBT „Präsentation“ – Verhandlung und Kommunikation – Fallstudie Marketingkommunikation.

Aktualisierungen vorbehalten!

Ein Auszug aus dem Original-Studienheft zum Thema: „Aufgaben und Funktionen des technischen Vertriebs“.

Lektion 2

2 Das Produkt

In dieser Lektion erfahren Sie, worin die grundlegenden Unterschiede zwischen dem Vertrieb technischer Produkte und dem „normalen“ Vertrieb liegen. Eine Schlüsselstellung haben hierbei die technischen Produkte inne, die Sie vertreiben sollen. Aus diesem Grund werden wir uns in dieser Lektion ausführlich mit den technischen Produkten und ihren Charakteristika beschäftigen.

2.1 Grundlegende Charakteristika des technischen Produktes

Als Vertriebsingenieur sind Sie typischerweise damit betraut, die Produkte Ihres Unternehmens zu verkaufen. Das Produkt, das Sie vertreiben, bestimmt durch seine Eigenschaften und Charakteristika darüber, wie Sie Ihre Verkaufsaktivitäten gestalten. So werden Konsumgüter anders vermarktet als beispielsweise Versicherungsprodukte. Um mit den Grundlagen des technischen Vertriebs vertraut zu werden und die Abgrenzung zum Vertrieb anderer Produkte zu verstehen, ist es daher notwendig, sich zunächst mit den Besonderheiten der technischen Produkte zu befassen.

Innerhalb der Betriebswirtschaftslehre wird der Begriff „Produkt“ folgendermaßen definiert:

„Ergebnis der Produktion und Sachziel einer Unternehmung oder auch Mittel der Bedürfnisbefriedigung. Einteilung in Sachgüter (materiell, Gebrauchsgüter und Verbrauchsgüter), Dienstleistungen (immateriell) und Energieleistungen.“

[Quelle: Gabler Verlag (Herausgeber), Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: Produkt, online im Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/73950/produkt-v5.html>]

Die technischen Produkte lassen sich in drei unterschiedliche Gruppen unterteilen:

- technische Produkte
- technische Dienstleistungen
- technisches Know-how

Aufgabe 2.1:

Worin liegt der grundlegende Unterschied zwischen dem Vertrieb technischer Produkte und dem Vertrieb „normaler“ Produkte?

2.1.1 Technische Produkte

Dem technischen Produkt werden im Rahmen dieses Lehrgangs alle Produkte zugeordnet, die als Ergebnis eines Herstellungsprozesses als „greifbare“ Güter zu erfassen sind. Hierbei kann zwischen Produkten unterschieden werden, die an Konsumenten verkauft werden, wie z. B. Fernseher oder Laptops, und Produkten, die für Geschäftskunden gedacht sind, wie z. B. Bauteile. Die Geschäftsbeziehung findet damit im Business-to-Consumer(BtC)-Bereich statt. Diese Produkte werden meist in Massenproduktion hergestellt. Sie sollen im Rahmen dieses Lernhefts nicht näher betrachtet werden, da die BtC-Beziehung eine andere Vertriebsform erfordert als die BtB-Beziehungen, die im Rahmen dieses Lehrgangs von Bedeutung sind.

Technische Produkte, die im BtB-Bereich verkauft werden, gehen häufig in die Produktion ein, wie z. B. Bauteile. In vielen Fällen aber werden sie auch direkt für die Produktion von Gütern benötigt, z. B. wenn es sich um Maschinen handelt.

Ein hervorstechendes Merkmal dieser technischen Güter ist, dass sie häufig im Auftrag des Kunden gefertigt oder zumindest an dessen Bedürfnisse angepasst werden. Aus diesem Grund sind die Wünsche des Kunden oft maßgeblich für das Produkt und für den Verkaufserfolg.

Ein weiteres Charakteristikum ist, dass es sich häufig um komplexe technische Produkte handelt, die erklärungsbedürftig sind. Aufgrund dieser Komplexität zusammen mit der Tatsache, dass Kundenbedürfnisse oft in die Produktion einfließen, ist der gesamte Angebotsprozess komplizierter als bei anderen Produkten. Nicht nur die Produktpäsentation, auch die Abstimmung mit dem Kunden, die Eruiierung seiner Bedürfnisse und die Anpassung des Produktes an diese Bedürfnisse sind Vorgänge, die sich zum Teil über Monate hinziehen können.

Beispiel 2.1: Prüf- und Messgeräte der Firma Klotz

Die Firma Klotz ist ein Maschinenbauunternehmen, das Sondermaschinen und Vorrichtungen der Mess- und Prüftechnik sowie der Automatisierungstechnik herstellt.

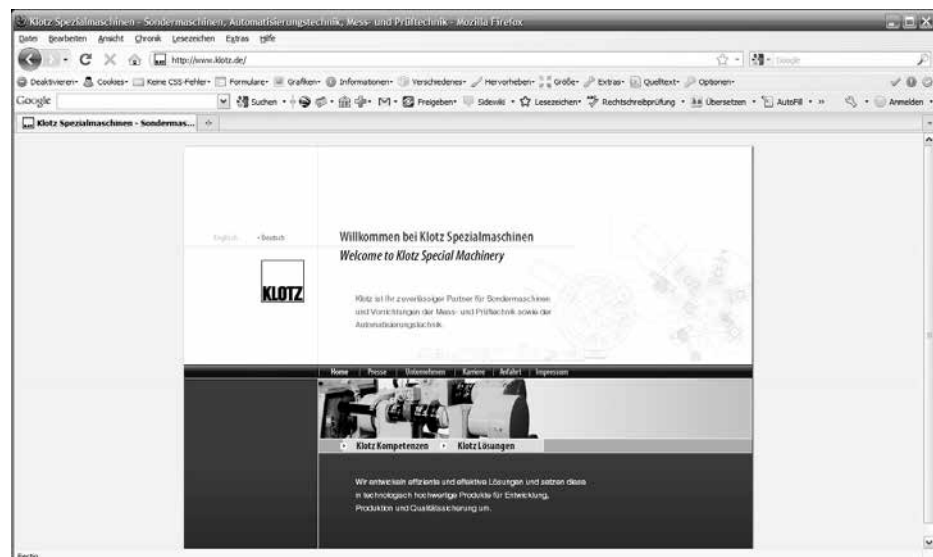


Abb. 2.1: Startseite der Firma Klotz im Internet, Quelle: www.klotz.de

Hervorstechendes Merkmal dieser Produkte ist, dass sie sorgfältig an die Gegebenheiten und Wünsche des Kunden angepasst werden. Das Unternehmen achtet zudem auf eine detailgenaue Dokumentation, die auch nach über zwanzig Jahren dem Kunden zur Verfügung steht.

Gerade bei den von Klotz produzierten Spezialmaschinen handelt es sich oft um komplexe Projekte: Die Produktion einer solchen Maschine kann sich über ein ganzes Jahr hinziehen. Auch der Angebotsprozess mit dem genauen Pflichtenheft erstreckt sich meist über mehrere Monate. Der Vertrieb solcher Produkte unterscheidet sich damit grundlegend von dem anderer Produkte und Dienstleistungen.

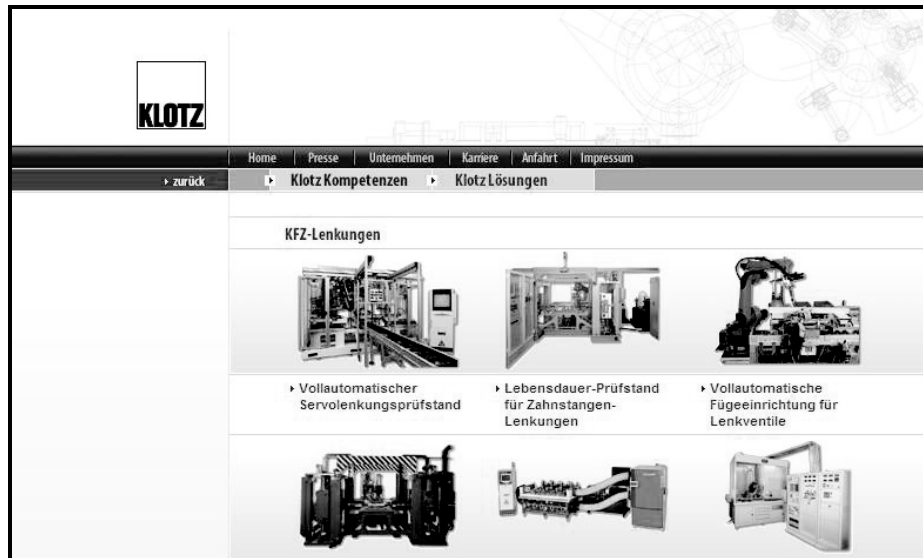


Abb. 2.2: Übersicht über einige der Produkte bzw. Lösungen von Klotz, Quelle: www.klotz.de

Ein technischer Vertriebler, der in diesem Bereich tätig ist, muss nicht nur in der Lage sein, eine genaue technische Beschreibung zusammen mit der detaillierten Definition der erforderlichen Leistungen und Konfigurationen zu erarbeiten, sondern er muss zudem wissen, ob die Kundenwünsche umsetzbar bzw. „machbar“ sind. Neben diesen technischen Kenntnissen sind aber auch die Fähigkeiten eines Vertrieblers für die Angebotspräsentation und Verhandlungsgespräche gefragt.

2.1.2 Technische Dienstleistungen

Anders als bei den technischen Produkten handelt es sich bei Dienstleistungen nicht um „greifbare“ Güter. Um den Begriff „Dienstleistung“ besser zu erfassen, greifen wir auf dessen betriebswirtschaftliche Definition zurück:

„In Abgrenzung zur Warenproduktion (materielle Güter) spricht man bei den Dienstleistungen von immateriellen Gütern. Als ein typisches Merkmal von Dienstleistungen wird die Gleichzeitigkeit von Produktion und Verbrauch angesehen (z. B. Softwareschulung).“

[Quelle: Gabler Verlag (Herausgeber), Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: Dienstleistungen, online im Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/770/dienstleistungen-v7.html>]

In Vahlens Wirtschaftslexikon werden zudem die Eigenschaften der Dienstleistungen detaillierter hervorgehoben:

„Immaterielles Wirtschaftsgut:

- keine Lagerfähigkeit (Vergänglichkeit)
- keine Transportierbarkeit (Standortgebundenheit)
- keine Wiederverkäuflichkeit
- erforderliches Trägermedium (Mensch oder Objekt)

Synchronität von Produktion und Verbrauch: Der Kunde muss am Produktionsprozess direkt oder indirekt beteiligt sein.

Leistungspotential: Ein bestimmtes Leistungspotential muss aufrechterhalten werden.“

[Vahlens Großes Wirtschaftslexikon. Hrsg. von Erwin Dichtl und Otmar Issing. Band 1.]

Da Dienstleistungen immaterielle Wirtschaftsgüter sind, ist deren preisliche Bewertung oft schwierig. Denn anders als bei materiellen Wirtschaftsgütern wird hier kein „greifbarer“ Gegenstand angeboten. Der Anbieter einer solchen Dienstleistung muss den Kunden nicht nur davon überzeugen, dass er am besten dessen Bedürfnisse erfüllen kann, sondern er muss seine Dienstleistungen genauestens definieren und festlegen, damit im Nachhinein keine Unstimmigkeiten aufkommen.

Aufgabe 2.2:

Was ist das typische Merkmal von Dienstleistungen?

Auch die technischen Dienstleistungen weisen diese Merkmale auf. Darüber hinaus ist aber eine technische Dienstleistung häufig noch dadurch gekennzeichnet, dass sie mit komplexen technischen Vorgängen bzw. Themen verbunden ist. Aus diesem Grund besteht oft ein höherer Erklärungsbedarf als bei anderen Dienstleistungen. Auch müssen die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden genauestens erfasst werden.

Technische Dienstleistungen sind z. B. die Implementierung von Software, die Durchführung von technischen Schulungen oder Wartungen.

Beispiel 2.2: Technische Dienstleistungen – carat robotic innovation

Die Firma carat robotic innovation wurde im Jahr 1992 gegründet. Seitdem versteht sich das Unternehmen als komplettes Systemhaus und Partner für Roboteranwendungen.

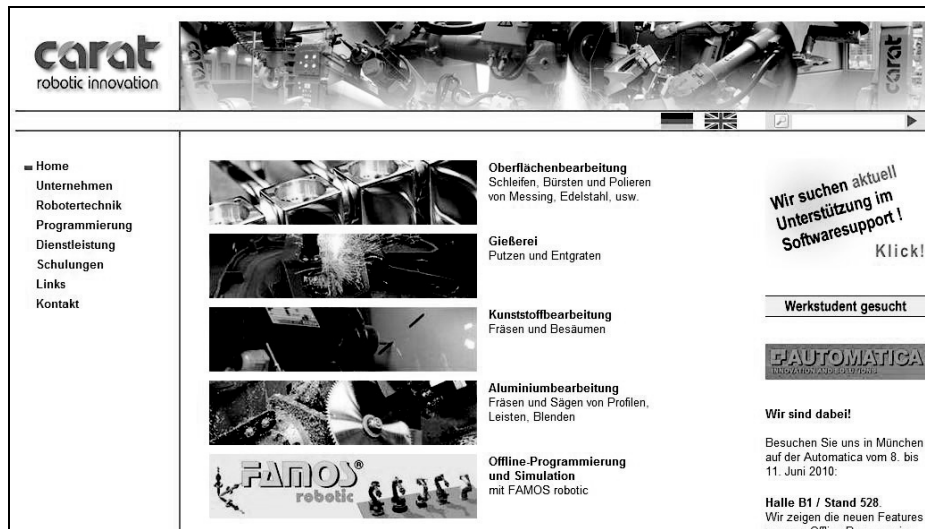


Abb. 2.3: Startseite der Firma carat robotic innovation im Internet, Quelle: www.carat-robotic.de

carat bietet zudem eine Vielzahl von technischen Dienstleistungen im Bereich der Roboteranwendungen an:

- **Programmierdienstleistungen:** Die Servicetechniker des Unternehmens unterstützen die Kunden bei der Programmierung der Roboter und bei der Inbetriebnahme von Roboteranlagen. Die Roboter werden hierbei gemäß den Vorgaben des Kunden programmiert. Dadurch erfolgt eine individuelle Anpassung an die Kundenwünsche und -gegebenheiten.
- **Wartung und Instandhaltung:** carat bietet präventive Instandhaltungsmaßnahmen, um die Sicherheit für die Fertigung zu erhöhen und die Verfügbarkeit der Anlagentechnik zu gewährleisten. Das Serviceteam des Unternehmens führt diese Arbeiten für den Kunden durch. Dabei wird darauf geachtet, dass die Arbeiten individuell auf die Anforderungen und Produktionsbedingungen des Kunden angepasst werden.

Mit diesen Dienstleistungen geht das Unternehmen genauestens auf die Kundenwünsche ein und schafft es dadurch, sich erfolgreich am Markt zu positionieren und von anderen Anbietern abzugrenzen. Aufgabe des Vertriebs ist es, diese Dienstleistungen zu verkaufen und den Mehrwert, den der Kunde von diesem Service hat, zu vermitteln.

2.1.3 Technisches Know-how

Technisches Know-how ist das dritte technische Produkt, das wir näher untersuchen wollen. Es handelt sich hierbei ebenfalls um ein immaterielles Wirtschaftsgut, da es sich um spezifisches „Wissen“ handelt, das dem Kunden zur Verfügung gestellt wird. Da der Begriff „Know-how“ nicht immer einfach zu erfassen ist, soll die unten stehende betriebswirtschaftliche Definition Klarheit schaffen:

„Spezialwissen aus betrieblichen oder technischen Erfahrungen, z. B. Produktionserfahrungen, besondere Absatzerfahrungen u. Ä. Das Know-how kann im Wege der Erfahrungshingabe vertraglich (Know-how-Vertrag) einem anderen Betrieb, ähnlich wie bei der Lizenz, zur Verfügung gestellt werden.“

[Quelle: Gabler Verlag (Herausgeber), Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: Know-how, online im Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/135583/know-how-v3.html>]

Wie aus der Definition ersichtlich wird, erfolgt auch hier die Geschäftsbeziehung meist im BtB-Bereich.

Oft ist Know-how noch weniger „greifbar“ als eine technische Dienstleistung. Dem Kunden zu vermitteln, dass man tatsächlich ein Experte in einem bestimmten Bereich ist und somit die Bedürfnisse des Kunden am besten zu erfüllen vermag, ist nicht immer einfach.

Aufgabe 2.3:

Ist Know-how ein materielles oder ein immaterielles Wirtschaftsgut?

Beispiel 2.3: Know-how-Vermittlung durch gewerbsmäßige Arbeitnehmerüberlassung

Das Ingenieurbüro Bracht ist ein Unternehmen, das die Konstruktion von Maschinen und Anlagen im Allgemeinen sowie im Sonder- und Schwermaschinenbau anbietet. Neben diesen Konstruktionsaufträgen stellt das Ingenieurbüro außerdem das Know-how seiner Mitarbeiter Drittunternehmen zur Verfügung.



Abb. 2.4: Startseite des Ingenieurbüros Bracht im Internet, Quelle: www.ib-bracht.de

Lassen Sie sich beraten

Wir möchten Sie mit dieser Probelektion gut informieren: sachlich, ausführlich und gründlich. Nach Möglichkeit so, dass keine Frage offenbleibt und Sie in aller Ruhe Ihre Entscheidung treffen können. Denn mit dieser Probelektion möchten wir auch erreichen, dass Sie sich dem richtigen Studienziel zuwenden. Einem Ziel, das genau zu Ihrer beruflichen oder persönlichen Situation passt und mit dem Sie wirklich vorankommen. Sollten Sie noch Fragen haben, so wenden Sie sich bitte an unser Beratungsteam. Rufen Sie einfach an, schreiben Sie uns oder schicken Sie uns ein Fax. Sie können uns auch gern besuchen.



Für Sie da: Ihr SGD-Beratungsteam

Und so erreichen Sie uns:

Wählen Sie unsere Telefonnummer: 0800-806 60 00 (gebührenfrei)

Montags bis freitags von 8:00 bis 20:00 Uhr und samstags von 10:00 bis 15:00 Uhr sind wir persönlich für Sie da. Außerhalb dieser Zeiten können Sie uns auf Band eine Nachricht hinterlassen. Wir rufen gern zurück. Unsere erfahrenen Studienberater informieren Sie dann gezielt zu Ihren persönlichen Fragen.

Oder schicken Sie uns eine E-Mail: Beratung@sgd.de

Wir freuen uns auf Sie!

So starten Sie:

Schnell beiliegende Studienanmeldung ausfüllen und an die SGD schicken. Sie erhalten umgehend Ihr Startpaket mit dem ersten Original-Studienmaterial. Das ist der Beginn Ihres Erfolges.

Studiengemeinschaft Darmstadt GmbH

Telefon: 0800-806 60 00, Fax: 0800-806 60 11 (gebührenfrei)

Internet: www.sgd.de

Briefadresse: Postfach 10 01 64, 64201 Darmstadt

Besuchsadresse: Ostendstraße 3, 64319 Pfungstadt bei Darmstadt

Auf einen Blick: das Wichtigste zu Ihrem Kurs „Vertriebsingenieur/in – Technische/r Vertriebsmanager/in mit IHK-Zertifikat“

Studienziel:	Dieser Kompaktkurs bereitet Mitarbeiter/innen mit technischem Hintergrundwissen auf eine Karriere im technischen Vertrieb vor. Vor Ihnen liegen Positionen rund um Marketing, den reinen Verkauf, Außendienst, Key Account Management, Innendienst, Beratung und Service. Das IHK-Zertifikat ist Ihre Eintrittskarte.
Voraussetzungen:	Sie brauchen zumindest technische Grundkenntnisse sowie entsprechende Berufserfahrung. Darüber hinaus sollten Sie als Anwender/in mit dem PC umgehen können, mit Internet und E-Mail. PC-Voraussetzungen: Standard-Multimedia-PC mit CD-ROM-Laufwerk, dem Betriebssystem Windows (ab Windows 2000), Internetzugang und dem Browser Internet Explorer ab Version 5.1.
waveLearn:	Sie haben jederzeit Zugang zum Online-Campus waveLearn. Für die Nutzung benötigen Sie einen Internetzugang mit einem aktuellen Browser.
Lernthemen:	Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen – Vertriebsstrategien und Umsetzung in die aktuelle Unternehmenspraxis – Optimierung der Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst – Erfolgreiche Verhandlungsführung im technischen Vertrieb.
Studienbeginn:	Jederzeit – an 365 Tagen im Jahr.
Studiendauer:	12 Monate, wenn Sie wöchentlich etwa 10 Stunden lernen. Sie können auch schneller vorgehen oder sich mehr Zeit lassen. Denn wir bieten Ihnen einen Betreuungsservice von 18 Monaten. Während der gesamten Zeit haben Sie Anspruch auf die Betreuungsleistungen Ihrer Fernlehrer, ohne dass es Sie mehr kostet.
Studienmaterial und Betreuungsleistungen:	Praktische Studienmappe mit Arbeitsmaterial, 26 Studienhefte sowie ein interaktives Lernprogramm. Zusätzlich erhalten Sie Zugang zum Online-Campus waveLearn. Die persönliche Betreuung durch Ihren Fernlehrer und der Korrekturservice runden die Serviceleistungen der SGD ab.
Seminare:	Zwei Seminare zur Vorbereitung auf den IHK-Test. Diese dauern jeweils zwei Tage. Hinzu kommt direkt im Anschluss an das zweite Seminar ein zusätzlicher Tag. An diesem können Sie den lehrgangsinternen IHK-Test ablegen. Für Teilnehmer/innen, die das Zertifikat erwerben wollen, ist die Teilnahme an den Präsenzphasen obligatorisch und gebührenfrei.
Zeugnisse:	Sie erhalten nach erfolgreicher Lehrgangsteilnahme und als Bestätigung Ihrer Leistungen das SGD-Abschlusszeugnis. Nach bestandenem Abschlusstest vor der IHK-Kommission erhalten Sie Ihr IHK-Zertifikat. Die auf dem IHK-Zertifikat ausgewiesene Bezeichnung „Vertriebsingenieur/in“ dürfen nur Inhaber eines Ingenieurgrades tragen, alle anderen dürfen sich „Technische/r Vertriebsmanager/in“ nennen.
Staatliche Zulassung:	Der Lehrgang wurde von der Staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) in Köln unter der Nummer 578011 geprüft und zugelassen. Das besagt, dass der Lernstoff vollständig, fachlich einwandfrei und pädagogisch aufbereitet ist.
Studiengebühren:	Die Studiengebühren finden Sie auf Ihrer Studienanmeldung. Förderung durch Bildungsgutschein nach AZAV möglich. Weitere Infos auf Anfrage.
Ihr Start:	Schnell die beiliegende Studienanmeldung ausfüllen und an die SGD schicken. Sie erhalten umgehend Ihr Startpaket mit dem ersten Original-Studienmaterial.
So erreichen Sie uns:	Telefon: 0800-806 60 00 (gebührenfrei) E-Mail: Beratung@sgd.de

Studiengemeinschaft Darmstadt
Ostendstraße 3, 64319 Pfungstadt bei Darmstadt
www.sgd.de

