

## ANMELDUNG PER E-MAIL

### Zertifikatsstudium Vertriebsfachfrau/ - fachmann

**Termin** 5 Monate (17.10.2024 - 28.03.2025)  
Berufsbegleitende Weiterbildung, hybrid  
Schriftliche Prüfung: 25.04.2025  
Mündliche Prüfung: 23.05.2025

**Ort** Institut für Wissenschaftliche  
Weiterbildung  
Campus-Hochschule Karlsruhe 2030+ /  
Technologiepark  
Wilhelm-Schickard-Straße 9  
Gebäude E, 2. OG  
76131 Karlsruhe

**Kosten** inkl. Schulungsunterlagen,  
Prüfungsgebühr, Speisen &  
Getränken 7.900,- €  
*zzgl. MwSt.*

### Rückantwort

Deutsches Institut  
für Vertriebskompetenz  
Von-Steinbeis-Str. 16  
78476 Allensbach

Tel. (+49) 7533 – 99290-20  
E-Mail: info@div-institut.de

### Anmeldeschluss

2 Wochen vor Seminarbeginn

### Anmeldebedingungen

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Die Anmeldung ist verbindlich. Die Anzahl der Teilnehmer ist begrenzt.

Die Teilnahmegebühr ist vor Seminarbeginn zu entrichten. Sollten Sie nicht teilnehmen können, melden Sie sich bitte spätestens eine Woche vor Veranstaltungsbeginn ab.

### Teilnehmerinformation

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse \_\_\_\_\_

Datum, rechtsgültige Unterschrift \_\_\_\_\_

### Informationen zum Zertifikatsstudium Vertriebsfachfrau/-fachmann

Qualifizierte Ausbildung zur/zum Vertriebsfachfrau/-fachmann im Außendienst in Kooperation mit der Hochschule Karlsruhe. Top-Dozenten und praxiserprobte Experten garantieren Wissenstransfer auf höchstem fachlichem Niveau. Entwickeln Sie ihre wichtigsten Verkaufskompetenzen und dokumentieren Sie ihren Ausbildungserfolg mit einem Hochschulzertifikat.

### Top Weiterbildung mit Hochschulzertifikat

Nach erfolgreicher Prüfung erwerben Sie ein Certificate of Basic Studies (CBS) mit 6 Credit Points (CP) nach dem European Credit Transfer System (ECTs) der Hochschule Karlsruhe.

**Studiendauer:** 17.10.2024 - 28.03.2025

**Schriftliche Prüfung:** 25.04.2025

**Mündliche Prüfung:** 23.05.2025

**Fachliche Leitung:** Dirk Thiemann

**Organisatorische Leitung:** Marco Lehnertz

**Prüfungskommission Vorsitzende:** Prof. Dr. Marion Murzin

**Hochschule Karlsruhe Stv.:** Dirk Thiemann, Rainer Skazel (DIV)

## Module

Strategische Entwicklung zum Top-Verkäufer	17.10.2024 (remote)
Akquisition	24.-25.10.2024
Bedarfsanalyse	14.-15.11.2024
Digital Selling / Präsentation	12.-13.12.2024 (remote)
Verhandlungstechnik	13.-14.01.2025
Abschlusstechniken	13.-14.02.2025
Empfehlungsmanagement	07.03.2025 (remote)
Typgerechtes Verkaufen	27.-28.03.2025



**Hochschule Karlsruhe**  
University of  
Applied Sciences  
Institut für  
**Wissenschaftliche  
Weiterbildung**

