

Zertifikatsstudium Vertriebsfachfrau/ -fachmann

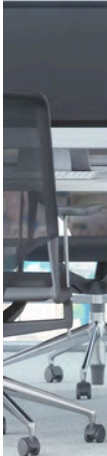
(Außendienst)

Kontakt

Deutsches Institut für Vertriebskompetenz GmbH & Co KG
Von-Steinbeis-Str. 16
78476 Allensbach
info@div-institut.de
+49 7533 99290 20



KOMPETENZEN BRINGEN VERTRIEBSERFOLG **ÜBER DIE AUSBILDUNG**



Die Kompetenzen der letzten zehn Jahre werden nicht dieselben sein, die uns auch in den nächsten Jahren erfolgreich machen werden. Verkaufen im Außendienst hat sich in den vergangenen Jahren massiv verändert. Dazu trägt entscheidend der digitale Wandel bei.

Nachhaltiger Erfolg im Vertrieb entsteht dadurch, dass Verkäufer:innen über die Kompetenzen verfügen, die in der Zukunft nötig sind, um die Vertriebsziele zu erreichen.

Deshalb haben wir uns entschlossen, gemeinsam mit der Hochschule Karlsruhe ein Zertifikatsstudium zu entwickeln. Dafür haben wir in den letzten Jahren unzählige gute und weniger gute Verkäufer:innen beobachtet und mehr als einhundert Spitzenverkäufer:innen unter die Lupe genommen. Und eins können wir vorneweg sagen: Der erste Schritt zum erfolgreichen Verkaufen ist eine systematische Ausbildung.

In diesem Zertifikatsstudium geht es um den Auf- und Ausbau der Kompetenzen, die gute Verkäufer:innen auszeichnen und zu Spitzenleistungen befähigen.



Rainer Skazel

Rainer Skazel ist Unternehmensberater, Top Management Coach, Autor und gleichfalls geschäftsführender Gesellschafter des DIV. Er ist Experte für Recruiting, Vertriebsmanagement, Führung und Persönlichkeitsdiagnostik.



Dirk Thiemann

Dirk Thiemann ist Unternehmensberater, Personalentwickler und Autor sowie geschäftsführender Gesellschafter des DIV. Er berät Unternehmen des Mittelstandes in Fragen der Vertriebsoptimierung und der strategischen Personalentwicklung.



Das Deutsche Institut für Vertriebskompetenz (DIV)

Das DIV zählt zu den führenden Einrichtungen für Vertriebsdiagnostik, Kompetenzentwicklung und strategische Vertriebsausbildung im deutschsprachigen Raum.

Als exklusive Lizenzträger der AECdisc® Potenzialanalyse und der Compro+® Kompetenzprofile entwickeln die Expert:innen des DIV wissenschaftlich fundierte Konzepte für nachhaltige Vertriebs- und Personalentwicklung. Führende Unternehmen und Marken vertrauen auf die nachweislich messbaren Ergebnisse der DIV-Methodik, die Vertriebskompetenz gezielt stärkt und Organisationen befähigt, Spitzenleistungen zu erzielen.



ERFOLG HAT MAN GEMEINSAM

AUSZEICHNUNGEN + EXPERTISE

Das Deutsche Institut für Vertriebskompetenz (DIV) steht für geprüfte Qualität, wissenschaftliche Fundierung und messbare Resultate.

Unsere Arbeit basiert auf einem zertifizierten Qualitätsmanagementsystem nach AQM3-BQ auf Basis der ISO 9001 – ausgezeichnet durch die Prüfstelle der ACERT GmbH. Als akkreditierter Bildungsdienstleister im Rahmen der Initiative gut beraten und Mitglied im Bundesverband der KMU-Berater verpflichtet sich das DIV zu höchsten Standards in Diagnostik, Ausbildung und Beratung.

Für herausragende Leistungen in der Vertriebsentwicklung wurde das Institut zweifach mit dem Europäischen Trainingspreis ausgezeichnet. Das DIV erhielt Auszeichnungen in den Kategorien „New Technology“ (Vertriebsaudit 360°) und „Hybrid/Blended Training“ (DIV Sales Onboarding).

Unsere wissenschaftlich fundierte DIV-Methodik und die exklusiven Lizenzen der AECdisc® Potenzialanalyse und Compro+® Kompetenzprofile machen uns zu einem der Qualitätsführer in der Vertriebsdiagnostik und Kompetenzentwicklung in Deutschland.

600+

zufriedene
Kund:innen

100 %

Zufriedenheit bei
Teilnehmer:innen des
Hochschulprogramms

15.000+

durchgeführte
Trainings & Analysen

TOP ZERTIFIKATSSTUDIUM MIT HOCHSCHULZERTIFIKAT

DIE QUALIFIZIERTE AUSBILDUNG

Das Zertifikatsstudium zur/zum Vertriebsfachfrau/-fachmann im Außendienst findet in Kooperation mit der Hochschule Karlsruhe statt. Top-Dozierende und praxiserprobte Fachkräfte garantieren Wissenstransfer auf höchstem fachlichen Niveau.

Entwickeln Sie Ihre wichtigsten Verkaufskompetenzen und dokumentieren Sie Ihren Ausbildungserfolg mit einem Hochschulzertifikat.

Nach erfolgreicher Prüfung erhalten Sie ein Certificate of basic studies mit 6 Credit Points (CP) nach dem European Credit Transfer System.



STUDIENDAUER

15.10.2026 - 01.03.2027

Berufsbegleitend, hybrid

Schriftliche Prüfung: 19.03.2027

Mündliche Prüfung: 23.04.2027



LERNORT

Hochschule Karlsruhe

Institut für Wissenschaftliche Weiterbildung

Campus Hochschule Karlsruhe 2030+ /

Technologiepark



FACHLICHE LEITUNG

Dirk Thiemann



ORGANISATORISCHE LEITUNG

Marco Thiemann



PRÜFUNGSKOMMISSION

Prüfungskommission

Vorsitzende: Prof. Dr. Marion Murzin,

Fakultät für Wirtschaftswissenschaften

Hochschule Karlsruhe

Stv.: Dirk Thiemann (DIV)



ANMELDUNG + INFORMATIONEN

Deutsches Institut für

Vertriebskompetenz

Sabine Daum

Tel. +49 7533 – 99290-20

sabine.daum@div-institut.de

STUDIENGEBÜHR

inkl. Schulungsunterlagen,

Prüfungsgebühr, Speisen und Getränke

5.800,00 EUR, zzgl. MwSt.

DAS SAGEN ABSOLVENTEN



LUCAS RICHTER
VERTRIEBSEXPERTE FIRMENKUNDE

Dieses Zertifikatsstudium zum Vertriebsfachmann im Außendienst ist eine einzigartige Chance seine bisherigen Fertigkeiten und Fähigkeiten zu verbessern und gibt einen großartigen Rundum Überblick über die verschiedenen aber alltäglichen Bausteine von Verkäufer:innen.

Dank der verbesserten Kundenansprache in der Akquise, war die Folge der Ausbildung, dass ich heute mehr Termine bekomme, und Kund:innen darauf hin leichter abschließen kann.



ALESSANDRO FERRO

Zu Beginn meiner Karriere war das Zertifikatsstudium zum Vertriebsfachmann im Außendienst für mich ein echter Gewinn. Es hat mir nicht nur das nötige Vertriebswissen vermittelt, sondern auch eine starke Basis geschaffen, auf der ich nun aufbauen kann. Die praxisnahe Vermittlung machte das Lernen unglaublich effektiv. Schon immer wollte ich verstehen, wie erfolgreiches Verkaufen wirklich funktioniert. Das Zertifikatsstudium zum Vertriebsfachmann im Außendienst hat meine Erwartungen voll erfüllt.



TIM FALK
GEBIETSLEITER

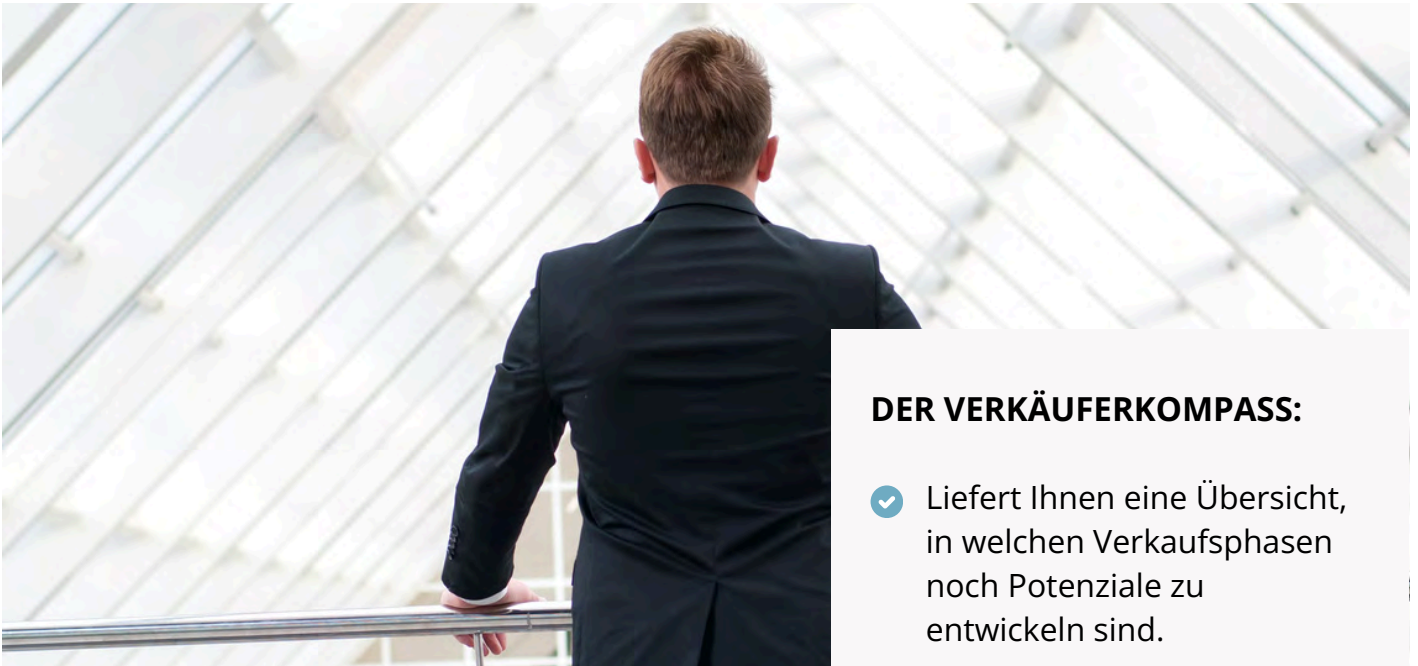
Durch diese Ausbildung gehe ich anders in ein Gespräch mit Auftraggebenden.

Ich fokussiere mich verstärkt auf meine Kund:innen und bekomme dadurch hilfreiche und entscheidende Informationen. Besonders gut haben mir die Anteile an Theorie und Praxis gefallen, bei denen man passende Lösungsvorschläge für sein Geschäftsfeld bekommen hat.

Das Zertifikatsstudium zum Vertriebsfachmann im Außendienst hat mir geholfen, meine tägliche Vertriebsarbeit zu strukturieren, effizienter zu arbeiten und das Erlernte zu reflektieren.

Da der Vertrieb, speziell der Außendienst, kein klassischer Ausbildungsberuf ist, war es für mich wichtig, an einem Zertifikatsstudium teilzunehmen, bei dem man das richtige Werkzeug an die Hand bekommt.

MESSBARE ERFOLGE IM VERGLEICH



DER VERKÄUFERKOMPASS:

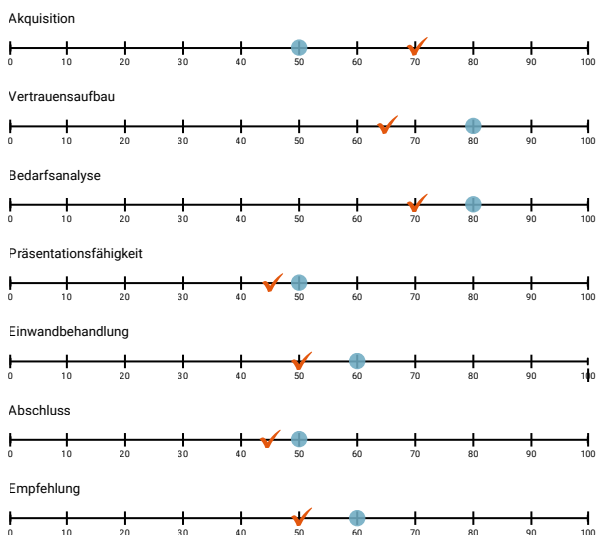
- ✓ Liefert Ihnen eine Übersicht, in welchen Verkaufsphasen noch Potenziale zu entwickeln sind.
- ✓ Hilft Ihnen Ihre Trainingsfelder offenzulegen, damit Sie zielgerichtet trainieren können.
- ✓ Ist eine Bedarfsanalyse, aus der Sie erkennen, welche Ihrer "Verkaufsmuskeln" Sie gezielt trainieren müssen.

Um Spitzenverkäufer:in zu werden, müssen die entscheidenden Verkaufstechniken beherrscht werden.

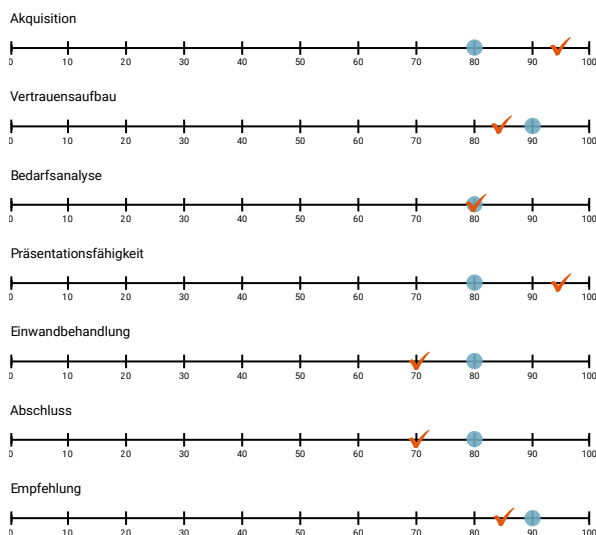
Verkaufen ist vergleichbar mit Spitzensport. Im Verkauf und im Sport entscheiden oftmals die letzten 3 bis 5 Prozent über Sieg oder Niederlage.

Deshalb trainieren Spitzensportler:innen und Spitzenverkäufer:innen regelmäßig ihre Fähigkeiten.

Kenntnisse Kandidat vor der Ausbildung



Kenntnisse Kandidat nach der Ausbildung



● Selbsteinschätzung ✓ Position



STIMMEN UNSERER KUND:INNEN

ZAHLEN UND ERGEBNISSE SPRECHEN FÜR DAS ZERTIFIKATSSTUDIUM

Nach Abschluss des Zertifikatsstudiums konnte Natascha Kreis, Key Account Managerin, ihre Vertriebsleistung deutlich steigern.

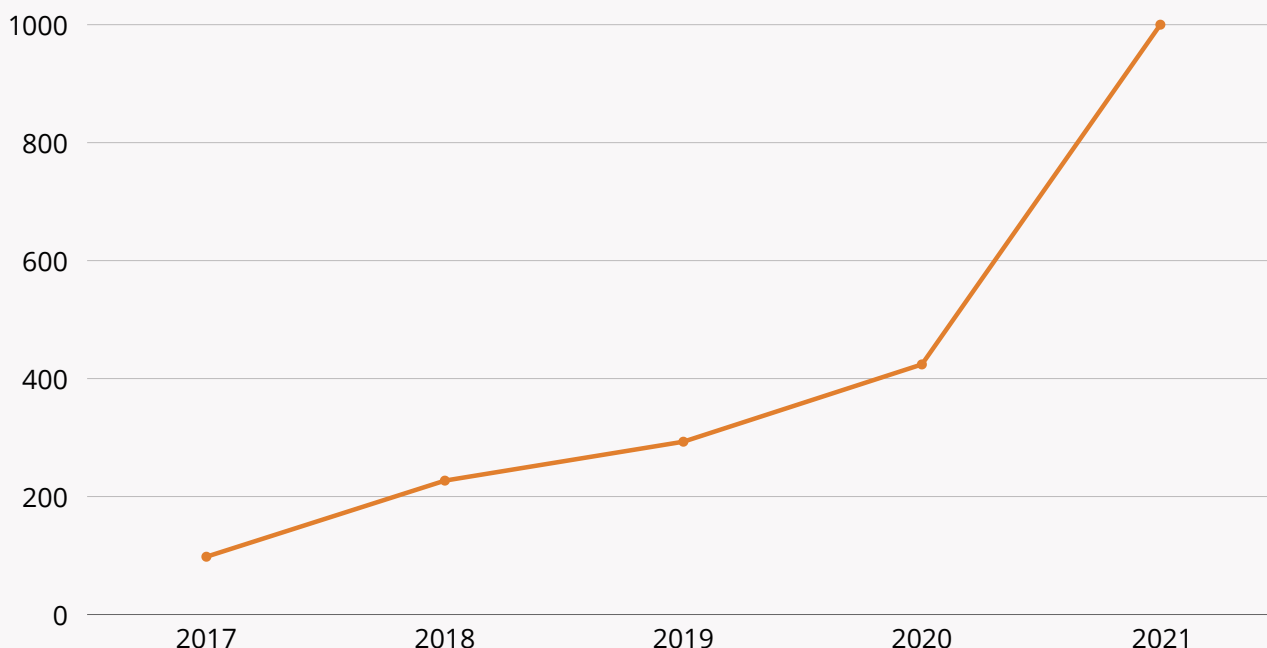
“Durch die Arbeit mit dem DIV habe ich meine Verkaufszahlen entscheidend verbessert und mich zu einer Spitzenverkäuferin in meinem Unternehmen entwickelt.”

– NATASCHA KREIS
KEY ACCOUNT MANAGERIN

Durch die gezielte Entwicklung ihrer Kompetenzen und den bewussten Einsatz typgerechter Gesprächsstrategien gelang es ihr, **die Zahl ihrer Neukund:innen von 98 im Jahr 2017 auf 424 im Jahr 2020 zu erhöhen.**

Ihr Beispiel zeigt, wie wirksames Kompetenztraining messbare Erfolge schafft und wie aus systematischer Entwicklung nachhaltige Spitzenleistung entsteht.

➤ STEIGERUNG DER VERKAUFZAHLEN DURCH DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEM DIV



VERANSTALTUNGSÜBERSICHT

Das Zertifikatsstudium ist modular aufgebaut und verbindet strategische, kommunikative und methodische Themen. Jedes Modul baut auf dem vorherigen auf und führt die Teilnehmenden Schritt für Schritt zu einer professionellen und systematischen Vertriebsleistung.



VERANSTALTUNG 01

15.10.2026 (remote)
Strategische Entwicklung
zum Topverkäufer / zur
Topverkäuferin



VERANSTALTUNG 02

22.-23.10.2026
Kundengewinnung
Akquisition
Typgerechtes Verkaufen



VERANSTALTUNG 03

19.-20.11.2026
Vertrauensaufbau
Bedarfsanalyse
Präsentation



VERANSTALTUNG 04

18.-19.01.2027
Verhandlungstechniken
Preisverhandlungen
erfolgreich führen



VERANSTALTUNG 05

17.-18.02.2027
Einwand und Abschluss
Zielführende Fragetechniken
Kaufsignale erkennen



VERANSTALTUNG 06

01.03.2027 (remote)
Empfehlungsmanagement
Referenzen erzeugen

INFORMATIONEN ZUM

VERANSTALTUNGSABLAUF

Die Module sind so konzipiert, dass Theorie und Praxis nahtlos ineinandergreifen. Nach jeder Lerneinheit wird das Wissen in realistischen Übungsszenarien angewendet und reflektiert. So entsteht ein Lernprozess, der sofort im Vertriebsalltag Wirkung zeigt.

» ENTWICKLUNG ZUM TOPVERKÄUFER

- Erfolgsfaktoren von Topverkäufer:innen,
- Kompetenzen im Verkauf gestern, heute und morgen,
- Entwicklungsmöglichkeiten von Kompetenzen im Vertrieb,
- Mögliche Stolpersteine bewusst erkennen und überwinden,
- Selbstreflexion als Voraussetzung für die Entwicklung zur Spitzenkraft im Vertrieb verstehen.



» AKQUISE

- Analyse bestehender Akquisetelefonate,
- Erkennen, mit welchen Sprachmustern, Topverkäufer:innen erfolgreich sind,
- Erobern des Vorzimmers,
- Erarbeiten einer Telefonstrategie, die auf die Stärken des Verkaufenden zugeschnitten ist.



» TYPGERECHTES VERKAUFEN

- Beim ersten Eindruck mit Vertrauen und Kompetenz gewinnen,
- Dynamische Kommunikation,
- Kundenbeziehungsanalyse
- Die Platinregel im Verkauf einsetzen,
- Gesprächspartner:innen/Kund:innen „lesen“ lernen.



» **BEDARFSANALYSE**

- Bedarfsanalyse und der Einfluss auf den Verkaufserfolg,
- Die wichtigsten Instrumente für die Bedarfsanalyse,
- Kaufmotive von Kund:innen ergründen und diese für den gezielten Verkauf einsetzen,
- Auf Basis des persönlichen Stärkenprofils eine überzeugende Argumentationskette aufbauen.



» **PRÄSENTATION**

- Online begeistern und für Aufmerksamkeit bei Gesprächspartner:innen sorgen,
- Social Media „Knigge“ für den Vertrieb,
- Gesprächstechniken in der digitalen Beratung,
- Der Elevator Speech,
- Rhetorische Stilmittel in der Präsentation.



» **VERHANDLUNGSTECHNIK**

- Die Struktur des Verhandlungsprozesses kennen lernen,
- Praktische Anwendung von Kommunikationsmodellen und -techniken in der Verhandlung,
- Preisverhandlungen erfolgreich führen,
- Sicher und zielführend mit Konflikten umgehen,
- Professionell mit Verhandlungsstilen umgehen.



» EINWAND + ABSCHLUSS

- Einwandbehandlungstechniken anwenden,
- Erfolgreiche Sprachmuster in der Einwandbehandlung,
- Zielführende Fragetechniken in der Einwandbehandlung,
- Kaufsignale erkennen und danach handeln,
- Abschlusstechniken professionell einsetzen,
- Die Angst vor dem „Nein“ verlieren.



» EMPFEHLUNGSMANAGEMENT

- Wie erzeuge ich Referenzen,
- Den Net Promoter Score als Instrument einsetzen,
- Referenzen und Empfehlungen koppeln,
- Einbau von Systematiken in den Vertriebsalltag.



DIE ENTWICKLUNG DER AUSBILDUNG

KONZEPTION

Die Teilnehmer:innen profitieren von einem für sie entwickelten, kompetenzbasierten Ausbildungskonzept, das Diagnostik, Praxis und digitale Lernmethoden vereint.

Ergänzt wird das Programm durch die Integration von TrainForce, dem innovativen KI Trainingssimulator für Verkaufsgespräche des DIV.

» Durch realistische Trainingssequenzen mit individuellem Feedback wird der Lerntransfer noch intensiver und der Praxisbezug spürbar gestärkt. Unternehmen schätzen besonders, dass die Verbindung aus fundierter Analyse, moderner Lerntechnologie und praxisnaher Ausbildung nachweisbar die Vertriebsergebnisse verbessert.

AUSBILDUNG

Das Zertifikatsstudium umfasst acht Lehrmodule, von denen fünf in Präsenz stattfinden. Die Vorlesungszeit beträgt rund 90 Stunden und erstreckt sich über sechs Monate.

Der Workload verteilt sich im Verhältnis 70 : 30 zwischen Präsenzphasen und selbstgesteuertem Lernen.

Ein zentraler Bestandteil ist das neue KI-gestützte Peer Group Training mit dem Trainingssimulator TrainForce. Über fünf Monate absolvieren die Teilnehmenden rund 30 Stunden in Einzel- und Gruppensessions, führen realistische Verkaufsgespräche mit virtuellen Kund:innen und erhalten Feedback in Echtzeit. So wird Lernen zu einem kontinuierlichen Entwicklungsprozess mit messbaren Fortschritten und direktem Nutzen im Vertriebsalltag.



HYBRIDES LERNEN

Das Zertifikatsstudium verbindet Präsenzveranstaltungen, Online-Live-Module und digitale Trainingssequenzen zu einem flexiblen Lernformat. Theorie und Praxis greifen dabei direkt ineinander, sodass Lernen kontinuierlich im Vertriebsalltag wirksam wird.



Modernes KI-Verkaufstraining



Simulationen



Peer-Coachings

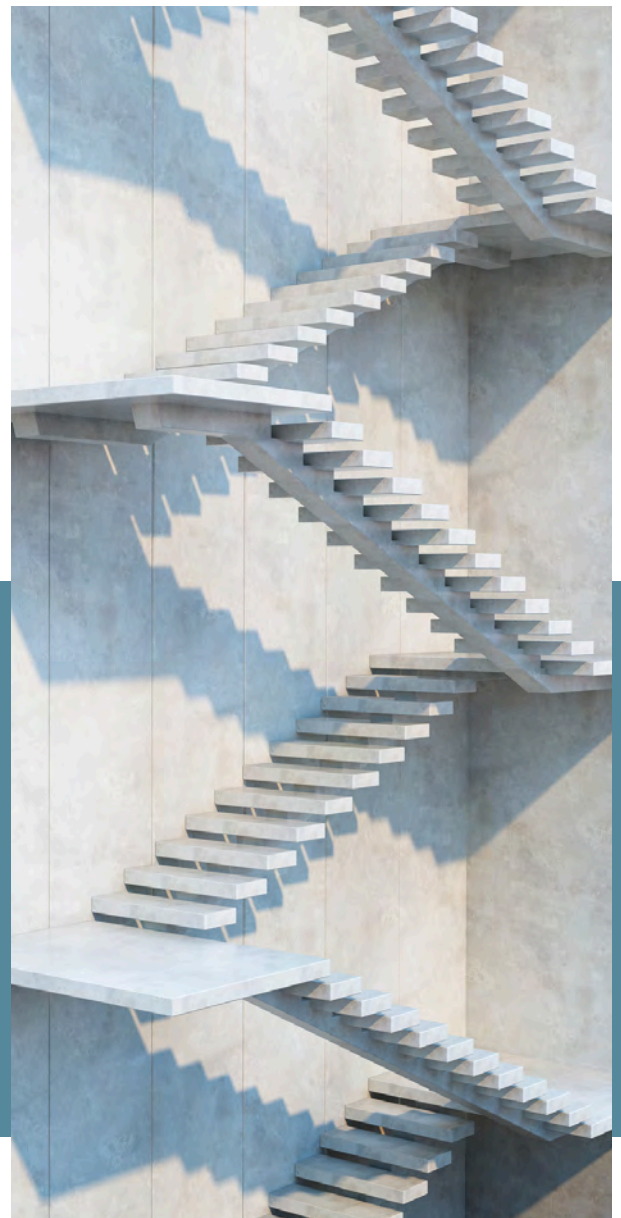
fördern den individuellen lernfortschritt – orts- und zeitunabhängig.

Seit 2025 finden drei der acht Module remote statt, ergänzt durch praxisintensive Präsenzphasen an der Hochschule Karlsruhe. So entsteht ein flexibles, modernes und datenbasiertes Lernerlebnis, das den Vertrieb von morgen schon heute erlebbar macht.

Durch die Kombination aus Präsenz, Online-Live-Modulen und digitalen Lernphasen entsteht ein Lernumfeld, das maximale Flexibilität mit hoher Praxisnähe verbindet.

Das hybride Format ermöglicht individuelles Lernen im eigenen Tempo und intensiven Austausch in der Gruppe – ein Zusammenspiel, das Wissen verankert, Motivation fördert und den Praxistransfer spürbar beschleunigt.

***Digital lernen, praxisnah
anwenden, messbar
erfolgreich verkaufen – das
ist Vertriebskompetenz der
Zukunft.***



KI-VERKAUFS- TRAINING

Das Lernkonzept des Zertifikatsstudium kombiniert Präsenzveranstaltung, Online-Live-Module und digitale Trainingsphasen im KI-Trainingssimulator TrainForce.

Direkt im Anschluss einer Theorie-Phase trainieren die Teilnehmenden das Erlernte mit dem TrainForce KI-Verkaufssimulator für Verkaufsgespräche. So werden, die im Studium theoretisch erlernten Inhalte, direkt in die Praxis übersetzt und gefestigt.

Der KI-Simulator analysiert die Trainingsverläufe, erkennt die Stärken und Entwicklungsfelder und unterstützt die Verkäufer:innen beim gezielten Kompetenzaufbau.

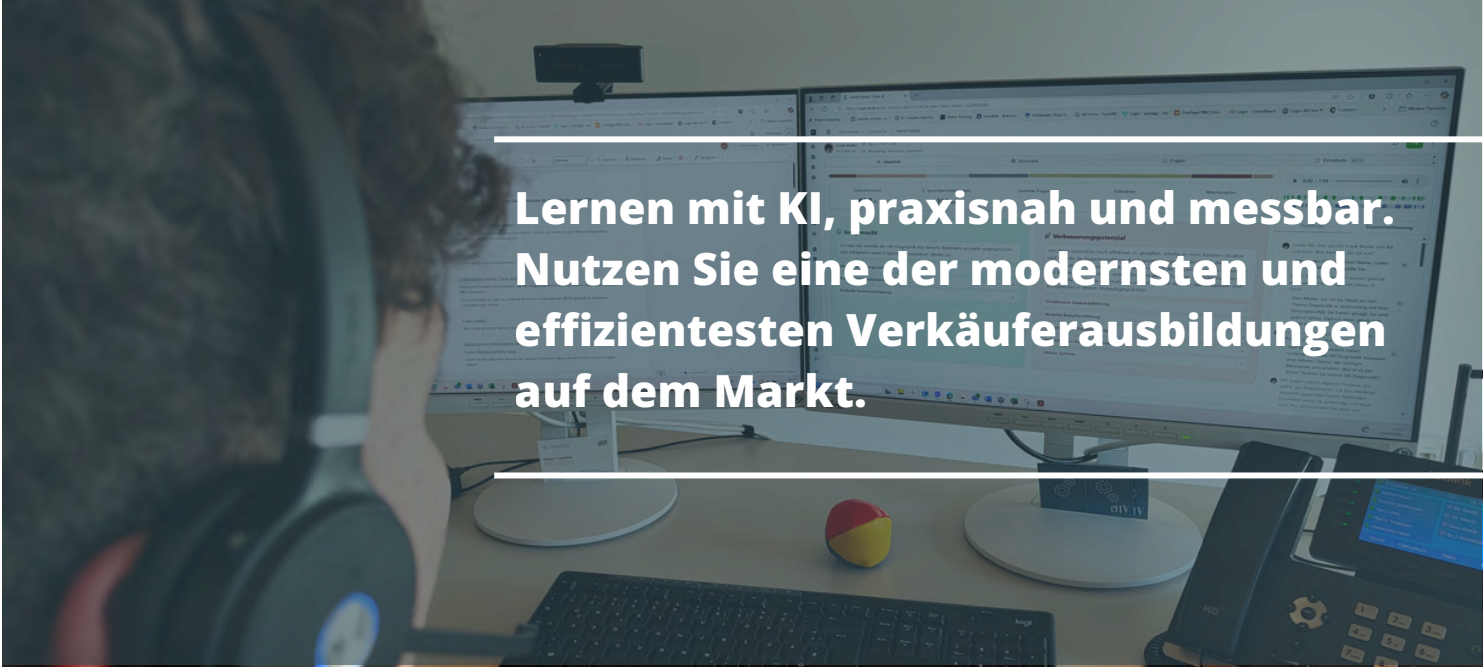
Die Entwicklungsfelder der Studierenden werden mit dem KI-Verkaufssimulator schnell sichtbar.

- ✓ MODERNES KI-TRAINING
- ✓ SIMULATION
- ✓ PEER-COACHINGS

Die Praxis zeigt, dass oft nur einzelne Module, bzw. Verkaufsphasen noch einmal vertieft werden sollten. Das geschieht mit der gezielten Unterstützung der Expert:innen im Studium. So entsteht ein gezielter, individueller Lerntransfer.

Der Einsatz von TrainForce verbindet maximale Flexibilität mit hoher Praxisnähe.

Der KI-Trainingssimulator ermöglicht individuelles lernen im eigenen Tempo in einem geschützten, privaten Trainingsraum. Dadurch wird das Erlernte nachhaltig verankert und die Motivation zum Erreichen von Lern- und Verkaufszielen steigt.



**Lernen mit KI, praxisnah und messbar.
Nutzen Sie eine der modernsten und
effizientesten Verkäuferausbildungen
auf dem Markt.**