

---

## Weiterbildung Vertrieb

25.10.2010, 11:28 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *BEST Bildungs-GmbH*

---



Nach Ansicht der BEST Bildungs-GmbH ist es dringend notwendig, die Weiterbildung von Vertriebsmitarbeitern auf neue Grundlagen zu stellen. Das Verkaufsgeschehen unterliegt, wie fast alle Funktionsbereiche einer permanenten Veränderung. Das Bestreben vieler Unternehmen ist es den Vertrieb mit klareren und einheitlicheren Prozessen zu steuern. Neue Vertriebsprozesse müssen sich weitgehend auf einheitliche Gewinnung von Information und die strategisch-konzeptionelle Vorgehensweise beschränken. Verhandlungen mit dem Kunden selbst, sollten weitgehend individuell geführt werden, um alle Verkaufschancen offen zu halten. Leider ist in der Praxis festzustellen, dass die Prozessgestaltung oft umgekehrt vollzogen wird. Entsprechend sind dann auch Vertriebsstrainings aufgesetzt. In erster Linie wird Wissen vermittelt und die Anwendung des vom Trainer vorgegebenen Wissens wird eingeübt. Der Trainer nimmt die Rolle des Verkaufsexperten ein und versucht seine „Weisheiten“ an die Seminarteilnehmer weiterzugeben. Die Inhalte beschränken sich weitgehend auf die Gesprächsführung beim Kunden. Lerndidaktische gesehen ist diese Art des Verkaufstrainings weitgehend ungeeignet, um Problemlösekompetenzen bei den Teilnehmern zu entwickeln. Auf die Entwicklung der Problemlösefähigkeiten kommt es aber im Vertrieb immer stärker an. Es geht hierbei nicht in erster Linie um die Lösung von Kundenproblemen, sondern um die Lösung eigener Probleme, die im Verkaufsgeschehen ständig auftreten. Erfolg ist nach Meinung von Experten zu etwa 50% von der Fähigkeit abhängig, Probleme lösen zu können. Das betrifft selbstverständlich auch den Verkaufserfolg. In einem Marktgeschehen, das sich schnell und stark verändert, macht es wenig Sinn, vorgegebene Lösungsansätze lernen zu lassen. Wesentlich effizienter ist es, entsprechende Kompetenzen bei den Mitarbeitern zu entwickeln. Dieser Philosophie folgt die BEST Bildungs-GmbH seit vielen Jahren erfolgreich. Die Weiterbildungsoffensive Vertrieb 2011 steht deshalb unter dem Motto: Kompetenzentwicklung statt Wissensvermittlung. Die Offensive 2011 hat mit dem Lehrgang „Vertriebsexperte IHK“ bereits begonnen. Ein stark handlungsorientiertes Lernprogramm, das sich auf die Entwicklung von Problemlösekompetenzen bei Vertriebsmitarbeitern konzentriert. Bis zum 20.04.2011 wird das 8-Seminarprogramm, unterstützt durch Webinare, zum Sonderpreis von nur € 999.—, an verschiedenen Standorten in Deutschland angeboten. Nach dem Lehrgang können die Teilnehmer durch die Ablegung eines Zertifikatstests, das IHK-Zertifikat „Vertriebsexperte“ erwerben. Außerdem können die Teilnehmer für die Fortbildung einen Bildungsscheck in Höhe von € 500.—in Anspruch nehmen. Weitere Informationen erhalten Sie bei:

## Portrait

Die BEST Bildungs-GmbH wurde in 1992 von Bernd Stelzer gegründet und entwickelte als erster Anbieter ein Konzept zu der Fortbildung“ Fachberater im Außendienst (IHK)“. Die kurz darauf veröffentlichte Fachbuchreihe “Der Fachberater im Außendienst“, das sehr praxisorientierte Ausbildungskonzept und die mehrfache Auszeichnung bei Trainingspreisen verhalfen der BEST Bildungs-GmbH, zur Marktführerschaft in diesem Bereich. In 1996 folgte die Aufstiegsfortbildung zum “Fachkaufmann für Vertrieb (IHK)“. Bei der Entwicklung des Rahmenstoffplanes für dieses Berufsbild durch die IHK Düsseldorf wirkte die BEST GmbH mit und entwickelte sich auch hier zum führenden Anbieter. In 1999 wurde das Konzept Fachkaufmann für Vertrieb mit einem “Certificate of Excellence beim Internationalen Deutschen Trainingspreis ausgezeichnet. Im Jahre 2001 entsteht in Zusammenarbeit mit der Erdal-delta Vertriebs GmbH in Mainz ein Konzept zur “Optimierung des Verkäuferportfolios“. Dieses Konzept gewinnt in 2003 den Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze. Wegen der guten Erfolgsquote und der hohen Nachhaltigkeit erhält die BEST GmbH in 2008 den 5-Year-Award des BDVT. In 2003 beginnt die BEST GmbH das Aus- und Fortbildungsprogramm auf den Bereich der betrieblichen Bildung auszuweiten. Es entstand die Aufstiegsfortbildung zum Vertriebsleiter und Trainer. Eine Fortbildung, die aufgrund der Marktentwicklung von Anfang an sehr hohe Akzeptanz im Markt gefunden hat. Die BEST GmbH wird Netzwerpartner im TAN-Trainernetzwerk des BDVT und bildet nach diesem Konzept Trainer aus. In 2006 entwickelt die BEST GmbH eine eigenständige Trainerausbildung und bietet diese in Kooperation mit der IHK- Kassel als Zertifikatslehrgang an. Der “Trainer für betriebliche Weiterbildung (IHK)“ setzt sich im Markt schnell durch und wird eine der erfolgreichsten Trainerausbildungen in Deutschland.

---

News-ID: 479068 • Views: 1964 (Stand: 26.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/479068/Weiterbildung-Vertrieb.html>