

Arbeitsintegrierte Weiterbildung im Vertrieb

27.05.2015, 11:32 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *BEST Bildungs-GmbH*

Presseagentur: *Bitte auswählen ...*



BEST Bildungs-GmbH

von Bernd Stelzer, Berufspädagoge, Waldkappel

Die Weiterqualifizierung von Vertriebsmitarbeitern ist ein wichtiger Teil der betrieblichen Weiterbildung. Denn schließlich steht und fällt der Unternehmenserfolg mit dem Verkauf der Produkte und Dienstleistungen. Die Weiterbildung der Vertriebsmitarbeiter findet, wie eh und je, vorrangig in Seminarformaten statt und deutsche Unternehmen wenden pro Jahr mehrere Mrd. Euro dafür auf. Ein zweitägiges Verkaufsseminar kostet bei Vollkostenrechnung zwischen 20.000 und 30.000 Euro. Immer häufiger stellen Unternehmen die Frage, ob sich diese Investition lohnt, denn die Nachhaltigkeit dieser Maßnahmen ist in vielen Fällen nicht gegeben, weil oft auch nicht nachgehalten wird. Verkaufstrainings sind oft vergleichbar mit einem Durchlauferhitzer, der zwar Wasser zunächst erwärmt, es aber nicht warmhalten kann. Das Wasser kühlt sich innerhalb kurzer Zeit wieder auf die Ursprungstemperatur zurück. Somit entsteht eine Diskrepanz zwischen den Erwartungen der Bildungsverantwortlichen und dem tatsächlichen Outcome der Maßnahmen. Sehr blauäugig sind dann oft die daraus resultierenden Überlegungen ein anderer Trainer könnte es richten. Trainer die, ohne das Unternehmen und dessen Verkaufssituation zu kennen, 20, 30 oder gar 50% Umsatzsteigerung versprechen, kommen noch immer sehr gut im Verkaufstrainingsmarkt an. Eine Vielzahl von Trainern lebt von Versprechen, die sie nicht halten können. Nicht nur die Physik kennt unüberwindbare Gesetze, sondern auch die Pädagogik. Der Grundsatz „Lernen braucht Zeit“ ist ebenso unüberwindbar, wie die Tatsache, dass der Nürnberger Trichter bis dato nicht erfunden wurde. Moderne Erwachsenenbildung sieht Lernen als andauernden Prozess. Moderne Erwachsenenbildung betrachtet lernen als Kompetenzentwicklung nicht als Wissensvermittlung. Moderne Erwachsenenbildung weiß, dass jeder Mensch seine Kompetenzen selbst konstruiert, und zwar zu seinen eigenen Bedingungen und nicht zu den Bedingungen eines Trainers. Somit ist das Übertragen von Wissen von A nach B zwar in der elektronischen Datentechnik möglich, nicht aber in der Weiterbildung. In der neueren Zeit erlebt deshalb das arbeitsintegrierte Lernen eine Renaissance. Hier geht es darum, Lernprozesse kontinuierlich und arbeitsnah zu gestalten, den Seminarraum nicht als den einzigen und wahren Lernort zu sehen. So werden seitens der Trainer zunehmend Angebote zum arbeitsintegrierten Training angeboten. Die beliebtesten Maßnahmen sind bis dato die Begleitung von Verkäufern und Telefonverkäufern am Arbeitsplatz. Oftmals bewegen sich diese Maßnahmen aber wieder auf falscher Fährte, weil die Vermittlungs- und Belehrungsdidaktik bleibt und der Teilnehmer Dinge wieder genauso wie vorher tut, sobald der Trainer außer Sichtweite geraten ist. Auch hier entsteht nur der Durchlauferhitzereffekt. Echte und

wirkungsvolle arbeitsintegrierte Weiterbildung funktioniert anders und bedarf zunächst einer Investition in das didaktische System selbst, weil die Verantwortung für die Konzeption, die Umsetzung und für den Outcome einzig bei der Führungskraft liegt und nicht bei einem Trainer. Führungskräfte geben in diesem Zusammenhang an, dass Ihnen dazu die Zeit und oft die didaktische Expertise fehlt. Das ist auch in aller Regel gut nachvollziehbar, ist allerdings kein Argument dafür, alles so zu tun wie bisher. Führung von Mitarbeitern bedeutet auch immer mehr die Entwicklung der Mitarbeiter in den Führungsprozess einzubeziehen. Eine Aufgabe, die ohne fachpädagogische und didaktische Kompetenzen auf der Seite der Führungskräfte immer weniger gelingen wird. Um dem zeitlichen Engpass zu entfliehen sollte ein guter Trainer, der arbeitsintegrierte Weiterbildung propagiert mehr als Berater der Führungskraft fungieren können. Arbeitsintegrierte Weiterbildung im Vertrieb bietet eine sehr gute Chance, kontinuierlich die Kompetenzen der Mitarbeiter nachhaltig zu entwickeln, jedoch müssen günstige Voraussetzungen und Lernprozesse gestaltet werden, die vor allen Dingen von einer guten Lerndidaktik begleitet sind. Diese Investition muss zunächst geleistet werden. Im Anschluss kann durch arbeitsintegrierte Weiterbildung im Vertrieb, der Outcome zu relativ geringen Kosten deutlich verbessert werden, der letztlich zu einem erheblichen Wettbewerbsvorsprung führt. Wenn Sie daran interessiert sind, mehr über arbeitsintegrierte Weiterbildung im Vertrieb zu erfahren, biete ich Ihnen die kostenfreie Teilnahme an dem dazu stattfindenden Webinar am 03.06.2015 um 19:00 Uhr an. Sie können einen Zugangslink unter: b.stelzer@vertriebsconsulting.de anfordern.

Portrait

Die BEST Bildungs-GmbH wurde in 1992 von Bernd Stelzer in Linden/Hessen 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. Das Konzept "Optimierung des Verkäuferportfolios" 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 Bildungs-GmbH das Aus- und Fortbildungsprogramm auf den Bereich der betrieblichen Bildung auszuweiten. Es entstand die Aufstiegsfortbildung zum "Vertriebsleiter & 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 eigenständige Trainerausbildungen und kooperiert in diesem Bereich mit verschiedenen IHK'n. Die Trainerausbildungen beinhalten die Kurse "Trainer (IHK)", "Trainer & Coach (IHK)" und Management- und Führungstrainer (IHK). Die BEST Bildungs-GmbH entwickelt sich innerhalb weniger Jahre zu einem führenden deutschen Anbieter von Trainerausbildungen.

Seit 2007 bietet die BEST GmbH, als einer der ersten Anbieter, die gesetzlich geregelten Aufstiegsfortbildungen im Bereich Pädagogik an und entwickelt sich aufgrund des einzigartigen Kurskonzeptes zu einem führenden Premiumanbieter in diesem Bereich. Alle Vorbereitungskurse der BEST Bildungs-GmbH werden im HomeLearning System, das durch Blockseminare begleitet wird, durchgeführt.

Mit der Aufnahme der Pädagogikfortbildungen wurde das schon bestehende Blended-Learning System professionalisiert. Alle Aufstiegsfortbildungen werden heute im Blended-Learning-Verfahren durchgeführt. Der wichtigste Grund dafür ist die zeitliche Effizienz, die sich aus diesen Systemen für die Teilnehmer ergibt. Bei den IHK-Prüfungen erzielt die BEST Bildungs-GmbH überdurchschnittlich gute Ergebnisse. Sowohl im Vertriebsbereich als auch im pädagogischen Bereich

liegt die Quote der Erstbesteher über 95%. Mit der neuen Kursgestaltung sinkt auch die Kursabbruchquote unter 5%. Darauf sind wir besonders stolz.

Mit Aufnahme der pädagogischen Fortbildung verändert sich auch die Philosophie der Kursgestaltung bei der BEST Bildungs-GmbH. Das Unternehmen gilt nicht nur als Vorreiter im Bereich Blended-Learning sondern auch im Bereich des modernen Handlungslernens. Teilnehmeraktive Seminare mit Elan und Spass führen zu hoher Teilnehmerzufriedenheit. Die BEST Bildungs-GmbH ist ein zertifiziertes Unternehmen nach dem QM-System AZAV und strebt für das Jahr 2016 darüberhinaus die Zertifizierung nach DIN-ISO 29990 an. Das ist die Gewährleistung dafür, dass die Teilnehmer bei der BEST Bildungs-GmbH Meister-Bafög Förderung und Qualifizierungsschecks erhalten können. In 2012 entsteht die "Moderne Verkaufsschule" als Business-Unit der BEST bildungs-GmbH. Die Verkaufsschule ist die erste Bildungseinrichtung im Vertrieb, die neue Formen des ELearning (Online-Teaching) im Verkaufstrainingsbereich anbietet und damit Verkäufer nach Reifegrad individuell entwickelt.

News-ID: 855084 • Views: 711 (Stand: 21.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/855084/Arbeitsintegrierte-Weiterbildung-im-Vertrieb.html>