

Zielgruppe

Geeignet für Menschen aller Branchen mit Berufserfahrung, qualifiziert oder unqualifiziert, die im Kunden- und Dienstleistungsbereich arbeiten möchten.

Voraussetzungen

Sie verfügen über eine gute Allgemeinbildung und idealerweise erste EDV-Grundkenntnisse.

Ort

Die Weiterbildung findet in dem GFN-Trainingscenter Ihrer Wahl statt.

Bewerbungszeitraum

Sie können sich ab sofort bewerben - am besten telefonisch oder per E-Mail.

Förderung

Die GFN AG und ihre Lehrgänge sind AZWV-zertifiziert. Bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen ist eine Förderung nach dem SGB III oder SGB II mit Bildungsgutschein bis zu 100% möglich! Weitere Fördermöglichkeiten existieren durch die Bundesagentur für Arbeit, die Jobcenter, die Rentenversicherungsträger oder andere Kostenträger.

In 5 Schritten zum Erfolg:

- 1 Sie rufen im GFN-Trainingscenter Ihrer Wahl an.
- 2 Wir beraten Sie – kostenlos und unverbindlich.
- 3 Gemeinsam mit Ihnen erstellen wir Ihren individuellen Lehrplan.
- 4 Ihr Kostenträger entscheidet über Ihren Förderungsumfang.
- 5 Sie starten mit dem Lehrgang in Ihre berufliche Zukunft.

GFN AG Maaßstraße 24, 69123 Heidelberg
 Telefon: +49 6221 8322-0
 Telefax: +49 6221 8322-88
 E-Mail: info@gfn.de

HAMBURG Hammerbrookstraße 90, 20097 Hamburg
 Telefon: +49 40 636038-0

BERLIN Alt Moabit 91b, 10559 Berlin
 Telefon: +49 30 3116394-30

KASSEL Karthäuserstraße 8, 34117 Kassel
 Telefon: +49 561 80700-30

KÖLN Subbelrather Straße 247-249, 50825 Köln
 Telefon: +49 221 95472-0

KOBLENZ Pastor-Klein-Straße 17 b, 56073 Koblenz
 Telefon: +49 261 988647-0

DARMSTADT Holzhofallee 36 b, 64295 Darmstadt
 Telefon: +49 6151 95027-20

MANNHEIM N7, 13-15, 68161 Mannheim
 Telefon: +49 621 124707-0

HEIDELBERG Maaßstraße 24, 69123 Heidelberg
 Telefon: +49 6221 8322-0

NÜRNBERG Thurn-und-Taxis-Straße 10, 90411 Nürnberg
 Telefon: +49 911 506366-0

STUTTGART Curiestraße 5, 70563 Stuttgart
 Telefon: +49 711 9492-600

MÜNCHEN Dessauer Straße 6, 80992 München
 Telefon: +49 89 6993776-0

DONAUESCHINGEN An der Donauhalle 5, 78166 Donaueschingen
 Telefon: +49 771 8966-900

ISTANBUL Yildiz Mah., Çırağan Cad. No: 27, Aycan Han K: 2
 34349 Beşiktaş / Istanbul, Tel.: +90 212 381 5000

PUERTO DE LA CRUZ Puerto de la Cruz, Teneriffa
 Telefon: 0800 436 436 436



© GFN AG, 2011-09-22

Assistent/-in für Marketing & Vertrieb



laufender Einstieg möglich

Geförderte Weiterbildung mit optionalem IHK-Abschluss

Fachberater/-in im Vertrieb (IHK)

- Vertriebstechnik & Marketing
- Wirtschaft & Recht
- Moderne IT im Vertrieb
- Kundenmanagement mit Microsoft Dynamics CRM
- Karrieretraining

Ihr Weg zum neuen Arbeitsplatz!

Assistent/-in für Marketing & Vertrieb

Zahlreiche Stellenanzeigen für Tätigkeiten in Marketing und Vertrieb zeigen, wie gesucht Sie als qualifizierte Mitarbeiterin oder als Mitarbeiter sind. Und das in jeglicher Altersgruppe und branchenübergreifend.

Der Lehrgang optimiert Ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Sie lernen betriebswirtschaftliche und rechtliche Grundlagen kennen, erlernen praxisnahe Vertriebs- und Marketingtechniken und optimieren Ihre persönlichen Arbeitstechniken sowie Ihre Kommunikationsfähigkeit im Kundenbeziehungsmanagement. Bisher haben 97% der Teilnehmer die optionale IHK-Prüfung zum Fachberater im Vertrieb bestanden.

Ihre Perspektive

Als Absolvent dieses Kurses können Sie in Ihrem neuen Unternehmen vielfältige Aufgaben übernehmen oder erfolgreich in die Selbstständigkeit starten.

Ihre Vorteile im Überblick:

- sehr gute Berufs- & Karrierechancen
- flexible Einstiegstermine
- praxisorientierte Inhalte
- moderne Lernmethoden
- anerkannte Zertifikate (IHK, Microsoft)

Das sind Ihre Themen

Moderne Lernmethoden gewährleisten eine abwechslungsreiche Wissensvermittlung durch Gruppen- und Projektarbeit sowie Klassenunterricht mit maximal 25 Teilnehmern. In kleinen Arbeitsgruppen vertiefen Sie das Erlernte und wenden die Theorie praktisch an. Wir nennen unsere Lernmethode **TriFORUM**, da hier Frontal- und Gruppenarbeit sowie Workshops kombiniert werden.

Der Lehrgang besteht aus fünf Themenbereichen, die zusammen eine optimale Vorbereitung auf Ihre spätere Tätigkeit bilden. Ihr Einstieg ist circa alle 14 Tage in einen der Themenbereiche möglich. Die gesamte Kursdauer dieses Vollzeit-Lehrgangs beträgt 120 Tage.

Optional durchlaufen Sie zusätzlich die IHK-Prüfungsvorbereitung in 20 Tagen und ein Praktikum in weiteren 40 Tagen.

Arbeitsfelder

- Assistent/-in der Geschäftsführung
- Fachberater/-in im Vertrieb
- Key Account Manager/-in
- Vertriebsfachmitarbeiter/-in
- Kundenberater/-in
- Außendienstmitarbeiter/-in
- Sales Assistent/-in
- Sales Representative
- Call Center Agent
- Mitarbeiter/-in im Vertriebsinnendienst
- Fachberater/-in
- Disponent/-in

