Zielgruppe

Menschen mit Vertriebserfahrung, aber ohne kaufmännische Qualifikation, Berufsrückkehrer in den kaufmännischen Bereich, Umsteiger aus Produktion und Handwerk, Rehabilitanden, Ausbildungs- und Studienabbrecher

Voraussetzungen

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

Ort

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

Vergütung

Sie können für die Zeit der Weiterbildung von Ihrer zuständigen Agentur für Arbeit Unterhaltsgeld, Fahrtkosten und finanzielle Unterstützung zur Kinderbetreuung bekommen. Ihr Arbeitsvermittler hilft Ihnen gerne weiter.

Bewerbungszeitraum

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

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 **TriFORUM** in Ihre berufliche Zukunft.

Die Förderung des Lehrgangs nach dem SGB III und SGB II *mit Bildungsgutschein* ist möglich.

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., Çirağan 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

Microsoft Partner Gold Learning Gold Portals and Collaboration
PartnerNet PLATINUM PARTNER Novell
iba Internationale Berufsakademie
TÜV SÜD
Unternehmensgruppe Schulen | Hochschulen | Akademien
LPI Approved Training Partner

© GFN AG, 2011-07-19

Assistent/-in für Marketing & Vertrieb

Geförderte Weiterbildung mit optionalem IHK-Abschluss

Fachberater/-in im Vertrieb (IHK)

- Vertriebstechnik & Marketing
- Wirtschaft & Recht
- Moderne IT im Vertrieb
- Kundenbeziehungsmanagement
- Karrieretraining

Ihr Weg zum neuen Arbeitsplatz!

Fachberater/-in im Vertrieb (IHK)

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.

TriFORUM 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 alle Teilnehmer die 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)

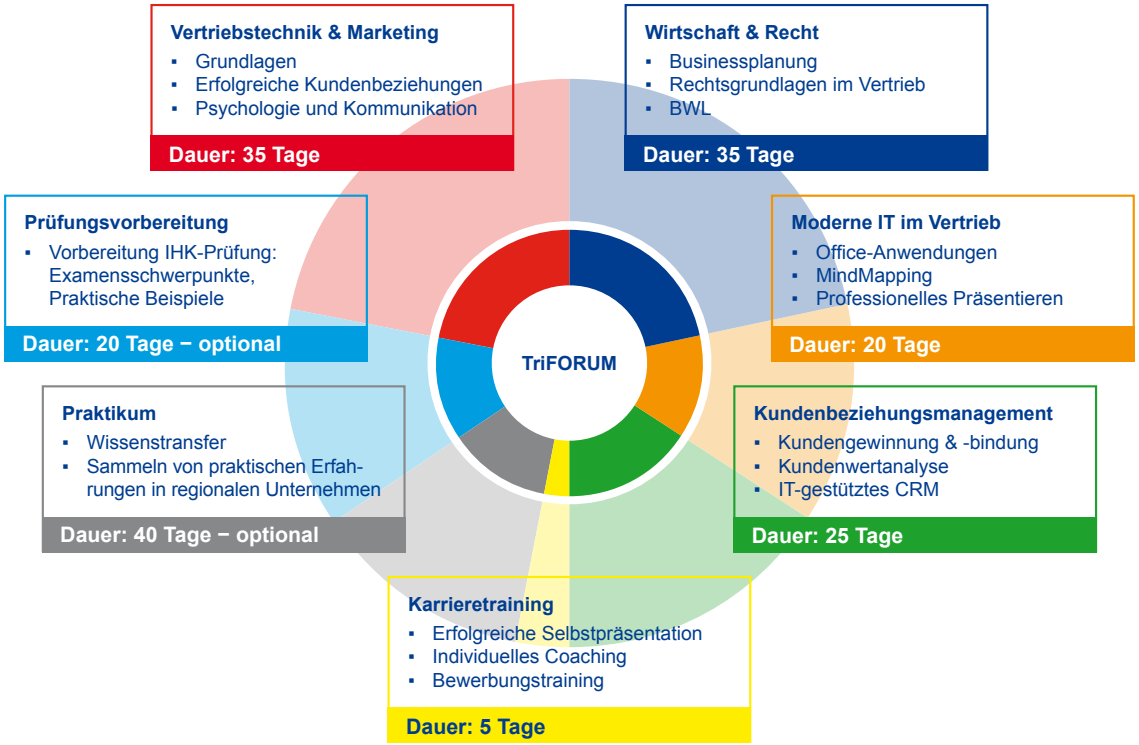
Die Förderung ist zu 100% möglich!
Die GFN AG und ihre Lehrgänge sind AZWV-zertifiziert. Daher können die Kosten bei Vorliegen persönlicher Eignung von der Bundesagentur für Arbeit, den Jobcentern, den Rentenversicherungsträgern oder anderen Kostenträgern zu 100 % übernommen werden.

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.

Ihr Einstieg ist circa alle 4 Wochen in einen der Themenbereiche möglich. Die Kursdauer beträgt 120 Tage, für die IHK-Prüfungsvorbereitung 20 Tage und das Praktikum weitere 40 Tage. Pro Tag absolvieren Sie 8 Zeitstunden, an 5 Tagen in der Woche.

TriFORUM besteht aus fünf Themenbereichen, die zusammen eine optimale Vorbereitung auf Ihre spätere Tätigkeit bilden:

Beschäftigungsmöglichkeiten

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