



# P R E S S E D I E N S T

Pressemitteilung der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für  
Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)

---

## Weiterbildung im Vertrieb

### CDH - Sommercamp 2008

Ohne lebenslanges Lernen geht es auch im Vertrieb nicht mehr. Die Anforderungen verändern sich aufgrund des technischen Wandels, der globalen Verflechtung und des internationalen Wettbewerbs. Sie machen eine ständige Fort- und Weiterbildung im Berufsleben erforderlich. Das erkennen inzwischen auch die kleinen und mittleren Unternehmen. Sich weiterbilden für den Vertrieb und dabei entspannen – das bietet auch in diesem Jahr wieder das Sommercamp von CDH und IfH (Institut für Handelsforschung) vom 10. bis 12. August 2008 in Köln. Bei den darin enthaltenen, ausgewählten Seminaren können Chefs, Führungskräfte und Junioren von Handelsvertretungen Wissen und Energie tanken.

Die Teilnehmer lernen:

- Mit wachsender Komplexität, höherem wirtschaftlichen Druck und neuen Risiken umzugehen;
- Entscheidungen aus unternehmerischer Sicht strategisch richtig zu treffen;
- Eigene Konzepte zu entwerfen;
- Kosten- und Leistungsstrukturen eines Unternehmens aus verschiedenen Ebenen besser zu beurteilen.

In Fachvorträgen und Diskussionen mit den erfahrenen und kompetenten Referenten setzen sich die Teilnehmer mit der Führung einer Handelsvertretung auseinander. Durch zahlreiche Beispiele wird der Praxistransfer sichergestellt. Themen sind u.a.:

**Erfolgsfaktor Persönlichkeit** – Persönliche Analyse mit Extended DISC

**Erfolg mit dem eigenen Online-Shop** – Kann der Handel im Internet zu einem weiteren Standbein einer Handelsvertretung werden?

**Vorsicht Abmahnungen** – Wer online handelt, muss bestimmte rechtliche Regelungen beachten.

**Besser sein als der Wettbewerb** – Wie Handelsvertretungen sich über das Servicegeschäft profilieren können.

**Mehr Gewinn durch den Ausbau des Servicegeschäfts**

**Auf zu neuen Ufern** – Was bei der Erweiterung von Geschäftsfeldern zu beachten ist.

**Fallstricke im Handelvertretervertrag** – Was man für die Vertragsgestaltung wissen sollte.

**Bewerben ist wie Verkaufen** – Die erfolgreiche Akquise einer neuen Vertretung

Weitere Informationen und Anmeldung bei der CDH, Am Weidendamm 1 A,  
10117 Berlin, Tel: 030/72625-600, Fax 030/72625-699, per e-mail: ullrich@cdh.de,

## **Weiterbildung zum Sales Manager**

Vertrieb ist die Schnittstelle zwischen Hersteller und Kunde. Ein immer schärfer werdender Wettbewerb, Preisdruck und Kostensteigerungen zwingen die Marktteilnehmer zu ökonomischem Handeln. Fundierte Beratungskompetenz, qualifizierte Kundenberatung und Kundenbindung sind unverzichtbar für den Erfolg. Dieser Studiengang vermittelt die theoretischen Kenntnisse und gibt zahlreiche praktische Beispiele für erfolgreiches Sales-Management.

Basierend auf die in der Wirtschaft seit vielen Jahren anerkannten Studiengänge der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie wurde in Kooperation mit dem CDH und Vertriebsmanagement e.V. ein intensiver und praxisorientierter Studiengang für alle im Vertrieb Tätigen entwickelt. Dabei kann die Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie Freiburg (VWA) ihre 75-jährige Kompetenz in der Erwachsenenbildung einbringen.

Dieser intensive Studiengang hat das Ziel den Teilnehmerinnen und Teilnehmern

- die für eine erfolgreiche Tätigkeit unerlässlichen theoretischen Grundkenntnisse und Einsichten für ein erfolgreiches Sales-Management zu vermitteln.
- Anregungen und Ideen weiterzugeben, welche sich in der Praxis erfolgreicher Vertriebstätigkeit bewährt haben.

Zur Erfüllung dieser Zielsetzungen sind kompetente Dozenten erforderlich, die über umfassende Fähigkeiten verfügen. Hochschullehrer und ausgewiesene Experten aus der Praxis vermitteln Kenntnisse und Anregungen in einem methodisch und didaktisch abgestimmten Studienkonzept.

Das Studium findet berufsbegleitend statt. Es umfasst zwei Präsenzsemester sowie eine studienbegleitende, tutoriell betreute Projektarbeit (Distance Learning). In jedem Semester sind innerhalb von zwei Wochen 100 Pflichtstunden zu absolvieren, der workload der Projektarbeit umfasst insgesamt 250 Stunden. Nach der ordnungsgemäßen Teilnahme an den beiden Präsenzsemestern sowie bestandener Projektarbeit kann die mündliche Prüfung zum/zur Sales Manager/in (VWA) abgelegt werden.

Der nächste Studiengang beginnt am 20.10.2008 in Freiburg.

Information und Anmeldung:

VWA Freiburg, Eisenbahnstraße 56, 79098 Freiburg

Tel: 0761-38673-15, Fax:0761/38673-33

[www.vwa-freiburg.de](http://www.vwa-freiburg.de)

Berlin, 15.5.2008