



bilcom
[IHR WEITERBILDUNGSINSTITUT]

KURS BUCH 2010



PERSÖNLICHKEIT

TOP IM VERKAUF

■ ZIELE

- Sie kennen die Verkaufs- und Arbeitstechniken im Außendienst, am Telefon und in einem Geschäft. Sie können Verkaufsstrategien planen, Vertriebswege aufbauen und Kundenbindungskonzepte inkl. After-Sales-Service erstellen. Sie sind optimal auf eine Verkaufstätigkeit in unterschiedlichsten Geschäftsbereichen vorbereitet.

■ INHALTE

▪ PERSÖNLICHKEIT

Allgemeines Persönlichkeitstraining: Grundlagen der Kommunikation, Ziele setzen, Arbeiten mit Freude, Selbstwertschulung; Gender Mainstreaming und Diversity; Körpersprache, Stimme, Rhetorik

▪ VERKAUF

Aufgaben eines Verkäufers/einer Verkäuferin
 Das Verkaufsgespräch und Präsentationstechniken
 Klassifizierung von KundInnen und Kundenbindungskonzepte
 Customer Relationship Management (CRM) und After Sales Service
 Der Telefonverkauf
 Der Außendienst
 Der Weg in die Selbstständigkeit
 Forderungsmanagement und Vertriebssysteme

▪ WIRTSCHAFT

Betriebsorganisation (innerbetrieblich Verantwortungs- und Aufgabenbereiche)
 Unternehmensformen und Gesellschaftsrecht
 Kaufmännisches Rechnen, Betriebskennzahlen, Kostenrechnung (auf EBCL-Basis)
 Marketing, Werbung

▪ ABSCHLUSSTEST UND BEWERBUNGSTRAINING

■ VORAUSSETZUNGEN

- Verkaufsausbildung oder Verkaufserfahrung
- sehr gute Deutschkenntnisse

■ ZIELGRUPPEN

- Personen mit und ohne Verkaufserfahrung und-ausbildung

■ ABSCHLUSS

- Sie erhalten ein Zertifikat, in dem Ihre Eignung für eine Verkaufstätigkeit bestätigt wird.

KURSDAUER

- 10 Wochen / 4 UE pro Tag / gesamt: 200 Stunden

KURSPREIS

- 1.890,- EUR
- inkl. Kursmaterialien und Zertifikat

KURSZEITEN

- Montag – Freitag
08:30–12:30 Uhr

KURSBEGINN

- Jeweils am 1. Montag jedes Monats

KARRIERECOACHING

■ ZIEL

- Sie werden optimal auf Ihre Arbeitssuche vorbereitet, damit Sie schnell wieder ins Erwerbsleben zurückkehren können.

■ INHALTE

- Persönliche berufliche Standortbestimmung
- Stärken-Schwächen-Analyse
- Optimierung des Lebenslaufs und der Bewerbungsunterlagen
- Aktuelle Arbeitsmarktsituation
- Bildungsberatung
- Das Bewerbungsgespräch
- Ressourcen und Kompetenzen entwickeln
- Erfolgreiches Selbstmarketing
- Handlungs- und Lösungsoptionen bei beruflichen Fragestellungen
- Ziele und Wunschvorstellungen
- Strategien zur Zielerreichung

■ ZIELGRUPPE

- Frauen und Männer, die beim AMS arbeitslos gemeldet sind und sich beruflich neu orientieren wollen

KURSDAUER

- 5 Wochen / 12 UE
à 50 Minuten pro Woche

KURSPREIS

- 1.650,- EUR

KURSZEITEN

- Rahmenkurszeiten:
Montag – Freitag
08:30–17:00 Uhr

KURSBEGINN

- Jeweils am 1. Montag
jedes Monats

BEWERBUNGSTRAINING & COACHING

■ ZIEL

- Sie sind fit in allen Belangen rund um Ihre Bewerbung, Ihr Vorstellungsgespräch und mögliche Einstellungstests.

■ INHALTE

- Erarbeitung von Bewerbungsstrategien
- Optimierung der schriftlichen Bewerbungsunterlagen
- Erstellung eines aussagekräftigen Lebenslaufs
- Erstellung eines überzeugenden Bewerbungsschreibens
- Tipps und Tricks für das telefonische Erstgespräch
- Simulation von Bewerbungsgesprächen mittels Videotraining
- Stärkung der kommunikativen Kompetenz
- Informationen zu Personalfragebögen und Einstellungstests

■ ZIELGRUPPE

- Alle, die sich professionell bewerben möchten

■ VORAUSSETZUNGEN

- Keine

KURSDAUER

- 5 Wochen / 75 UE
à 50 Minuten

KURSPREIS

- 1125,- EUR
- inkl. Kursmaterialien und Zertifikat

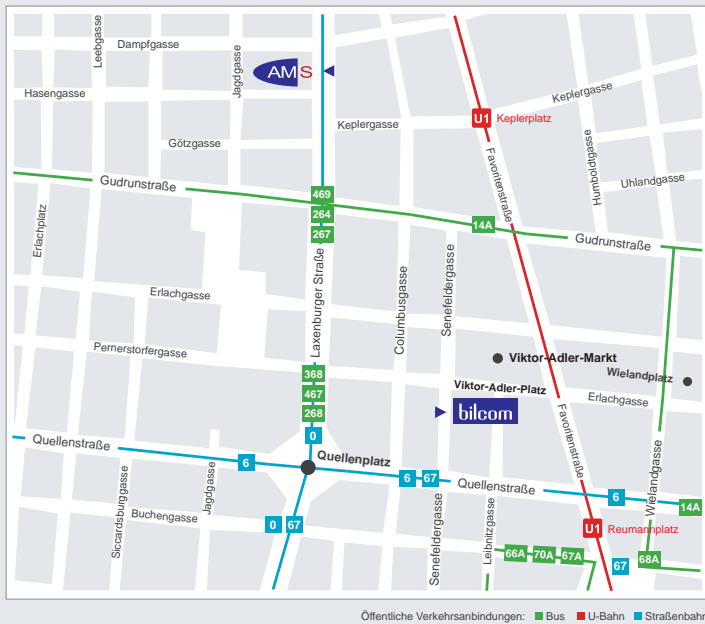
KURSZEITEN

- Montag – Freitag
08:30–11:30 Uhr oder
11:30–14:30 Uhr

KURSBEGINN

- Jeweils am 1. Montag
jeden Monats

WIE SIE UNS FINDEN:



bilcom FAVORITEN

Senefeldergasse 11/ Top 1, 1100 Wien
 (Nähe Reumannpl. U1, Viktor-Adler-Markt)
 Tel.: +43 1 641 99 85-10, Fax: DW 15
 E-Mail: favoriten@bilcom.at
www.bilcom.at

bilcom FAVORITEN

Senefeldergasse 11/ Top 1, 1100 Wien
(Nähe Reumannpl. U1, Viktor-Adler-Markt)
Tel.: +43 1 641 99 85-10, Fax: DW 15
E-Mail: favoriten@bilcom.at
www.bilcom.at