

# Ausbildungen im Verkauf

Profitieren Sie vom Know-how der Spitzenverkäufer



**INFORMIEREN  
UND GLEICH AN-  
MELDEN UNTER:  
[tirol.wifi.at/verkauf](http://tirol.wifi.at/verkauf)**

 **WKO**   
WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>Spitze im Verkauf</b> . . . . .	<b>3</b>
Zielgruppe. . . . .	3
Inhalte. . . . .	3
Nutzen . . . . .	3
Spitze im Verkauf-Basisausbildung. . . . .	4
Spitze im Verkauf 4 – Durch Rhetorik und Schlagfertigkeit überzeugen . . . . .	5
Spitze im Verkauf 5 – Kunden einschätzen und gewinnen . . . . .	5
Diplomprüfung . . . . .	5
<b>Verkaufs-/Vertriebsleiter</b> . . . . .	<b>6</b>
Ziel . . . . .	6
Nutzen . . . . .	6
Titel des Absolventen. . . . .	6
Zielgruppe. . . . .	6
Voraussetzungen . . . . .	7
Anzustrebende Positionen . . . . .	7
Anerkennung. . . . .	7
Inhalte. . . . .	7
Methodik/Didaktik. . . . .	9
Prüfungsordnung. . . . .	9
Abschluss . . . . .	9
Trainer. . . . .	9
Organisatorische Details . . . . .	9
<b>Key-Account-Management</b> . . . . .	<b>10</b>
Ziel . . . . .	10
Nutzen . . . . .	10
Zielgruppe. . . . .	10
Voraussetzungen . . . . .	10
Inhalte. . . . .	10
Methodik/Didaktik. . . . .	11
Trainerteam . . . . .	11
Organisatorische Details . . . . .	11

# SPITZE IM VERKAUF

## Karriere im Verkauf

Key-Account-Management-Lehrgang

Ausbildung zum  
Verkaufs- und Vertriebsleiter

SPIV - Spitze im Verkauf

Jede wirtschaftliche Leistung, ob Produkt oder Dienstleistung, muss aktiv verkauft werden. Auf Grund der wahren Flut an Angeboten wird dies immer schwieriger. Umso mehr spielen vertriebsunterstützende Maßnahmen heute eine entscheidende Rolle.

Verkauf bedeutet optimale Kommunikation - individuell auf die Bedürfnisse des Kunden/der Kundin abgestimmt. Nur wenn Sie Ihren Kunden emotional erreichen, können Sie sein Vertrauen gewinnen. Wir unterstützen Sie dabei! Nutzen Sie die Verkaufsseminare des WIFI, um Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg zu steigern!

### ZIELGRUPPE

- Personen, die im Verkauf tätig sind oder tätig werden wollen
- Personen, die durch gezielte, praxisorientierte verkäuferische Ausbildung höhere Verkaufsergebnisse erzielen wollen
- Vertriebsmitarbeiter sowie Innendienstmitarbeiter mit Kundenkontakt
- Kundendienstmitarbeiter im Außen- sowie Innendienst, Servicemitarbeiter, -techniker, Vertriebsingenieure und Techniker
- Personen, die den Umgang mit ihren Kunden optimieren wollen

### INHALTE

- Das professionelle Verhalten im Verkauf – die Entwicklung Ihrer Persönlichkeit als Verkäufer
- Der erfolgreiche Verkaufsabschluss – der strategisch richtige Aufbau eines Verkaufsgesprächs
- Schwierige Verkaufssituationen – Lernen Sie Einwände gekonnt widerlegen und als Chance zu nutzen
- Überzeugen Sie durch Ihre Rhetorik und Schlagfertigkeit – Ihr persönliches Wirken und Verhalten
- Lernen Sie Ihr Gegenüber richtig einzuschätzen – Menschen-, Kundentypen, Kundenprofile erkennen
- Beobachten Sie sich selbstkritisch – eine Überprüfung der eigenen verkäuferischen Fähigkeiten
- Telefon in Verkauf und Beratung optimal nutzen – die effektive Kommunikation am Telefon
- So führen Sie Reklamationsgespräche am Telefon – der Umgang mit schwierigen Kommunikationssituationen

### NUTZEN

- Sie trainieren mit Profis, die selbst aus der Verkaufs- und Vertriebspraxis kommen. Das garantiert volle Praxisorientierung und Umsetzbarkeit.
- Sie lernen von den Besten und erfahren kompakt erprobte Erfolgsstrategien.
- Sie erleben im Lernprozess Wesentliches für die Entwicklung der eigenen verkäuferischen Kompetenz.
- Sie erhöhen die Kundenbindung und erreichen eine bessere Vertrauensbasis zum Kunden.
- Sie erlangen bessere Verkaufsergebnisse.

Die Spitze im Verkauf-Seminare können selbstverständlich auch einzeln gebucht werden.

## Spitze im Verkauf

### Ausbildung zum Verkaufs- und Vertriebsleiter

### Diplomprüfung SPIV

### Aufbaumodule

- Durch Rhetorik und Schlagfertigkeit überzeugen
- Kunden einschätzen und gewinnen
- Professioneller und aktiver Telefonverkauf
- Professionelles Reklamations- und Beschwerdemanagement am Telefon

### SPIV Basisausbildung

- Das professionelle Verhalten im Verkauf
- Der erfolgreiche Verkaufsabschluss
- Schwierige Verkaufssituationen

### Ergänzungs-ausbildungen

- Kundenorientierte Servicetechniker
- Im Internet verkaufen
- Marketing-Ausbildung
- Branchenausbildung
- Persönlichkeits-training
- Key Account Manager
- Shop-Manager

### SPITZE IM VERKAUF-BASISAUSBILDUNG

In unserer 6-tägigen Spitze im Verkauf-Basisausbildung erfahren Sie alles, was einen Verkäufer zu einem Spitzenverkäufer macht. Bestens ausgebildete Trainer, die selber mitten in der Praxis stehen, führen Sie durch alle Bereiche des erfolgreichen Verkaufes. Speziell abgestimmte Transferübungen ermöglichen Ihnen ein sofortiges Umsetzen des Gelernten in die Praxis.

### Inhalte Modul 1 – Das professionelle Verhalten im Verkauf:

- Persönlichkeitsentwicklung
- Kommunikation
- Kaufmotive und Ziele von Kunden
- Trends und Marktveränderungen
- Der richtige Umgang mit Kunden an Hand von praktischen Beispielen
- Grundpsychologische Aspekte im Verkauf

### Inhalte Modul 2 – Der erfolgreiche Verkaufsabschluss:

- Die richtigen Schritte im Verkauf
- Fragetechniken
- Erkennen von Abschlussignalen
- Die richtige Frage um den Abschluss
- Was ist, wenn der Kunde nein sagt
- Übung an Hand praktischer Beispiele

### Inhalte Modul 3 – Schwierige Verkaufssituationen:

- Verhalten in schwierigen Situationen: Eigene Sicherheit und Entspannung
- Verhalten bei schwierigen Preisgesprächen: Einwände/Vorwände, Wie komme ich zum erfolgreichen Abschluss?
- Verhalten bei Reklamationen: Entstehen von Reklamationen, Schritte zu einer richtigen Reklamationsbehandlung, positiver Abschluss
- Praktische Übungen

### Bildungsziel

Verkäufer sind in diesen Zeiten in der Interaktion mit potenziellen Interessenten und Kunden mehr denn je gefordert. Zum einen müssen sie durch eine noch höhere Präsenz bestehende Märkte schützen, zum anderen sollen sie verstärkt Neukunden gewinnen. Keine einfache Aufgabe für Verkäufer in nicht wachsenden Märkten! Nur die Taktzahl zu erhöhen und die gewohnten Verkaufsstrategien einzusetzen reicht nicht. Jetzt werden Verkaufsprofis gebraucht, die mit vielfälti-

gen Verkaufskompetenzen gezielt die dominanten limbischen Entscheidungsmuster des Kunden ansprechen. Sie lernen, wie man diese Entscheidungsmuster des Kunden erkennt und für die Verkaufsargumentationen nutzen kann.

#### **Termine**

- 02.10.15-05.12.15, Fr, Sa, 09.00-17.00  
einmal monatlich
- 29.01.16-02.04.16, Fr, Sa, 09.00-17.00  
einmal monatlich

#### **Beitrag**

975 Euro

### **SPITZE IM VERKAUF 4 – DURCH RHETORIK UND SCHLAGFERTIGKEIT ÜBERZEUGEN**

In diesem Modul werden Sie in die Geheimnisse der Rhetorik eingeführt. Sie lernen, sich, Ihre Produkte und den Nutzen für den Kunden richtig zu präsentieren. Sie wissen um Verhaltenstechniken Bescheid, erhöhen Ihre Schlagfertigkeit und können mühelos vor anderen Personen Statements abgeben. In diesem Umfeld können Sie erfolgreich Ihre Fähigkeiten weiterentwickeln und vertiefen.

#### **Inhalte**

- Die eigene Wirkung verstärken: Auftritt, Stimme, Mimik, Gestik
- Der richtige Auftritt: Methoden und Techniken gegen Lampenfieber, psychologische und physiologische Ursachen
- Beherrschen von Situationen
- Techniken zu einer guten Rede/einem guten Statement: Der gute Beginn, der gute Abschluss
- Praktische Übungen

#### **Termin**

29.04.16-30.04.16, Fr, Sa, 9.00-17.00

#### **Beitrag**

310 Euro

### **SPITZE IM VERKAUF 5 – KUNDEN EINSCHÄTZEN UND GEWINNEN**

Gerade in der heutigen Zeit ist der richtige Umgang mit Menschen ein „Muss“. In diesem Modul erfahren Sie viel über die Verschiedenheit von Menschen sowie deren Eigenschaften und Vorlieben. Sie kennen nach diesem Seminar verschiedene Menschentypen, deren Ziele und Ängste. Am zweiten Tag des Seminars setzen Sie dieses Wissen für den Verkauf ein, indem Sie die richtige Strategie für den jeweiligen Kundentypen finden.

#### **Inhalte**

- Kennenlernen von verschiedenen Persönlichkeitsmodellen
- Kennenlernen der eigenen Stärken und Entwicklungsmöglichkeiten
- Verhaltensstile von Menschen
- Ziele/Ängste/Abneigungen/Vorlieben von verschiedenen Menschentypen
- Der passende Abschluss zu den einzelnen Menschentypen
- Konfliktfreies Verhandeln mit den verschiedenen Typen

#### **Termin**

03.06.16-04.06.16, Fr, Sa, 09.00-17.00

#### **Beitrag**

310 Euro

### **DIPLOMPRÜFUNG**

#### **Termin**

17.06.16, Fr, 14.00

#### **Beitrag**

205 Euro

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Tirol, nachzulesen im WIFI- Kursbuch oder unter [www.tirol.wifi.at/agb](http://www.tirol.wifi.at/agb)

Informationen zum Thema Förderungen finden Sie auf unserer Homepage unter [www.tirol.wifi.at/foerderungen](http://www.tirol.wifi.at/foerderungen)

# VERKAUFS-/VERTRIEBSLEITER

## ZIEL

Fachkenntnisse und Verkaufstechniken allein genügen in der heutigen schnelllebigen Zeit nicht mehr. Es muss vielmehr sichergestellt sein, dass speziell Führungskräfte mit emotionalen Situationen umzugehen wissen, um ihre Mitarbeiter an Spitzenleistungen heranzuführen

In der Ausbildung werden sämtliche Themen und Inhalte vermittelt, die für einen Verkaufsleiter bzw. Vertriebsleiter wichtig sind. Ziel ist es, praktische Inhalte zu vermitteln, um die Herausforderungen des täglichen Geschäftslebens erfolgreich zu bewältigen.

Ein weiteres Ziel ist es, Ihren Mitarbeitern die Philosophie des kundenorientierten und abschlussicheren Verkaufens zu vermitteln. Kundenorientiertes Verkaufen heißt, den Kunden in den Mittelpunkt aller Bemühungen zu stellen, seine Fragen ganzheitlich zu lösen und seine Zufriedenheit als Garant für langfristige Partnerschaft zu verstehen.

## NUTZEN

- Vertiefung der eigenen Kompetenz (fachlich, persönlich, sozial)
- Erfolgreich durch gutes Eigenmanagement und Konfliktmanagement
- Persönliche Weiterentwicklung bei Selbstwertgefühl, Profil, Einfühlungsvermögen und Kompetenz
- Erfolgreich Arbeiten und Steuern durch Projektmanagement und strategisches Kundenbeziehungsmanagement
- Sicherheit bei betriebswirtschaftlichen Entscheidungen durch praktisches Wirtschaftswissen
- Lesen und Interpretieren von Betriebskennzahlen
- Kennenlernen von Führungssystemen und Personalentwicklungssystemen
- Sicherheit in der Kommunikation und Führung der Mitarbeiter
- Sicherheit im Umgang mit Groß- bzw. Schlüsselkunden

- Trainieren der Schwerpunkte im kompletten Gesprächsablauf: Von der Bedarfsanalyse über die richtige Argumentation und der Einwandbehandlung bis hin zum Zusatzverkauf
- Aufbau eines eigenen Kontrollsystems, der Umgang mit Reklamationen und die Kundenbindung
- Praktische Anwendung in Form einer Projektarbeit mit einem Thema aus dem betrieblichen Umfeld

Die Wissensvermittlung erfolgt ausschließlich durch Trainer mit langjähriger Praxis, sowie mit betriebswirtschaftlicher und psychologischer Ausbildung.

## TITEL DES ABSOLVENTEN

Diplomierter Verkaufs-/Vertriebsleiter

## ZIELGRUPPE

Der Lehrgang richtet sich an

- Mitarbeiter im Innen- und Außendienst mit Verkaufserfahrung
- Mitarbeiter aus dem Marketingbereich mit Kundenkontakt und Praxis
- Technische Kundendienstmitarbeiter
- Filialleiter
- Produktmanager
- Führungskräftenachwuchs, Führungskräfte im Bereich Verkauf/Vertrieb
- Angehende Verkaufsleiter und Vertriebsmanager
- Mitarbeiter, die die Position der Verkaufs-/Vertriebsleitung anstreben
- Verkaufs-/Vertriebsleiter, die ihre Kompetenzen optimieren wollen
- Kurz: Alle mit der Idee, mehr aus sich zu machen



### **VORAUSSETZUNGEN**

Verkaufspraxis und der Wille, sich auf die Herausforderungen im verkäuferischen Geschäftsleben vorzubereiten, sowie sich engagiert weiterzuentwickeln und zu verbessern.

### **ANZUSTREBENDE POSITIONEN**

Diese Höherqualifizierung bietet eine umfassende Ausbildung und bereitet Sie durch Training optimal auf die Position eines Verkaufsleiters oder eines Vertriebsleiters vor.

### **ANERKENNUNG**

Der Absolvent erhält seine Anerkennung sehr schnell in der Praxis, weil er durch das umfassende Wissen in den wichtigsten Geschäftsbereichen wie Verkauf, Organisation, Marketing und Mitarbeiterführung die kompetente Ansprechperson für ein Unternehmen ist.

### **INHALTE**

#### **Rollenbild Verkaufsleiter**

- Kompetenzfelder
- Kompetenzenrad
- Fach-, Methoden-, Sozial-, Managementkompetenzen
- Eigenverkauf
- Anforderungsprofil Verkaufsleiter

#### **Verkaufsleiter als Führungskraft**

- Was heißt „Führen“
- Führungsinstrumente
- Mbo
- Ziel- und Planungsverfahren

#### **Führungsstile**

- Theoretische Modelle
- Verschiedene Arten von Führungsstilen
- Welcher Führungsstil für welche Mitarbeiter

#### **Effektive Personalentwicklung**

- Personalauswahl
- Verkaufsleiter als Coach

- Mitarbeitergespräch
- Tadelgespräch
- Stellenbeschreibung
- Gehaltsverhandlungen

#### **Verkaufsprozess**

- Beherrschen der Verkaufsprozesse
- Vorbereitung
- Der gute Abschluss
- Einwands-, Reklamationsbehandlung

#### **Persönlichkeitsmodelle**

- DISG
- Transaktionsanalyse

#### **Betriebswirtschaft**

- Betriebskennzahlen
- Kostenrechnung
- Preisgestaltung
- Planungsrechnung
- Controlling

#### **Projektmanagement**

- Was ist ein Projekt?
- Planung
- Projektstruktur
- Projektphasen
- Auftrag/Abwicklung

#### **CRM**

- Strategisches Kundenmanagement
- Kundenbindung
- Kundenbetreuung, -pflege

#### **Selbstmanagement/Zeitmanagement**

- Persönliche Einstellung

- Wichtig – Dringend
- Richtiges Delegieren
- Sitzungsleitfaden
- Was tun vor, während, nach der Sitzung?

#### **Vertriebssteuerung**

- Marktbeobachtung und Marktbearbeitung
- Entlohnung
- Key-Account

#### **Teamführung und Teamarbeit**

- Teamentwicklungsprozesse
- Konflikttechniken
- Mitarbeitermotivation

#### **Präsentationstechniken**

- Selbstsicherheit
- Richtiges Wirken
- Sicheres Präsentieren vor Kunden
- Präsentationen gestalten
- Grundzüge der Rhetorik

#### **Marketing Grundzüge**

- Umfeld und Marktbedingungen
- Analysen und Planung
- Marktforschung
- Produkt-, Leistungs-, Preis-, Distributions-, Kommunikationspolitik
- Verkaufsleiter als Verbindungsmanager zur Geschäftsleitung
- Strategisches Marketing
- Marketing Controlling

#### **Praxistage**

## **METHODIK/DIDAKTIK**

- Kurzreferate der Trainer
- Gruppenarbeit
- Adäquater Medieneinsatz
- Arbeitsblätter und Checklisten
- Feedback, Selbstkontrolle und Selbstbewertung
- Diskussion/Besprechung
- Ausarbeitung von Fallbeispielen aus dem Praxisumfeld der Teilnehmer

Die für die Abschlussprüfung notwendige Projektarbeit bedeutet das „Gestalten von realen Situationen“. In der Projektarbeit soll - wenn möglich - ein Vorhaben aus der persönlichen Praxis des Teilnehmers behandelt werden. Ist dies nicht möglich, kann die Projektarbeit an Aufgaben anderer Organisationen anknüpfen.

## **PRÜFUNGSORDNUNG**

Der Kurs schließt mit einer schriftlichen Prüfung ab. Er beinhaltet die Erstellung einer praxisbezogenen Projektarbeit, die Präsentation dieser sowie eine mündliche kommissionelle Abschlussprüfung.

## **ABSCHLUSS**

Alle Absolventen mit positivem Abschluss erhalten ein Zeugnis mit der Gesamtbeurteilung und den Prüfungsfächern mit Stundenumfang auf der Rückseite.

Die Verleihung des Verkaufsleiter-Diploms wird nach erfolgreichem Abschluss des Kursteiles vorgenommen.

## **TRAINER**

**Heinz Baur, CMC:** Unternehmensberater und Trainer (Staatl. geprüft und zertifiziert)

## **ORGANISATORISCHE DETAILS**

### **Termin**

08.04.16-18.11.16, Fr, Sa, 09.00-17.00

1-2 mal monatlich

Dauer: 160 Lehreinheiten

### **Beitrag und Förderungen**

2.950 Euro

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Tirol, nachzulesen im WIFI- Kursbuch oder unter [www.tirol.wifi.at/agb](http://www.tirol.wifi.at/agb)

Informationen zum Thema Förderungen finden Sie auf unserer Homepage unter [www.tirol.wifi.at/foerderungen](http://www.tirol.wifi.at/foerderungen)

# KEY-ACCOUNT-MANAGEMENT

## ZIEL

80 Prozent ihres Umsatzes erzielen Unternehmen heute mit nur 20 Prozent der Kunden. Umso gefragter sind qualifizierte Key-Account-Manager/innen: Lernen Sie jetzt, die Bedürfnisse Ihrer Schlüsselkunden richtig zu analysieren, individuelle Kundenstrategien im Einklang mit Ihren Unternehmenszielen planvoll umzusetzen und Marktpotenziale in beiderseitigem Interesse optimal auszuschöpfen.

Die richtige Antwort auf die heute entscheidende Frage, wie betreue ich große, wichtige Kunden – sogenannte Key-Accounts – optimal, ist die, in dem ich einen eigenen professionellen Großkundenbetreuer einsetze: den Key-Account-Manager!

## NUTZEN

Für Teilnehmer, die mit den Konzepten des Key-Account-Managements das erste Mal konfrontiert werden: neben der fundierten Theorieausbildung können sie sich in den Praxisübungen „ausprobieren“.

Für Teilnehmer, die mit den Konzepten des Key-Account-Managements vertraut sind oder schon im Key-Account-Management tätig sind: neben der Auffrischung der theoretischen Hintergründe, angeleitet durch den Trainer, können sie neue Kommunikationsvarianten erarbeiten, um noch authentischer ihren eigenen Stil zu entwickeln.

## ZIELGRUPPE

Für wen ist der Lehrgang ideal? Sie profitieren besonders vom Lehrgang Key-Account-Management, wenn Sie im Außen- oder Innendienst sowie im Marketing mit Kundenkontakt Berufserfahrung haben und eine leitende Position anstreben.

Der Lehrgang richtet sich speziell an

- Key-Account-Manager, die ihr Wissen auf eine solide Basis stellen möchten
- Außendienstmitarbeiter, Innendienstmitarbeiter
- Mitarbeiter, die im verkaufsorientierten Umfeld tätig sind

- Mitarbeiter aus dem Marketingbereich mit Kundenkontakt
- Verkaufsmitarbeiter, die ihre Kompetenzen optimieren wollen
- Kurz: Alle mit der Idee, mehr aus sich zu machen

## VORAUSSETZUNGEN

- Praxis im Verkauf und/oder Marketing
- Starke Verkaufsorientierung
- Die Bereitschaft, sich auf Neues einzulassen und wesentliche Schritte Richtung Top-Professionalität zu gehen

Kunden von heute erwarten von guten Key-Account-Managern neben Produkt- und Sachkenntnis auch Problemlösungen, die sie bei der Erreichung ihrer eigenen Ziele unterstützen. Die Absolventen erhalten daher sehr schnell Anerkennung in der Praxis.

## INHALTE

### Klassischer Verkauf versus Key-Account-Management

- Einordnung der Begriffe und Abgrenzungen zu anderen Konzepten
- Ziele des Key-Account-Managements
- Erforderliche Eigenschaften und Kompetenzen eines Key-Account-Managers
- Stellenbeschreibung und Anforderungsprofil eines Key-Account-Managers
- Arten von Key-Accounts
- Gründe für die Einrichtung von Key-Account-Management

### Target-Account-Management

- Finden Sie heute die Key-Accounts von morgen
- Der fokussierte Einsatz der Zeit- und Kraftreserven im Key-Account-Management bringt höhere Umsätze und größeren Erfolg
- Stellen Sie schon in einer frühen Akquisitionsphase fest, ob der angesprochene Kunde das Potenzial hat, einmal ein „Key-Account“ zu werden – also einer der 20 % der Kundinnen/Kunden, die einer Firma 80 % des Umsatzes bringen

## **Werkzeuge und Vorgehensweisen des Key-Account-Managements**

- Die Idee von Selling Center und Buying Center
- Kundenkontaktpläne mit besonderer Rücksicht auf hierarchische Gegebenheiten
- Kundenanalyse – Entwicklung von kundenbezogenen Strategien
- Sales Strategien und Counter Tactics
- Werteorientiertes Verkaufen
- Suche nach dem Nutzen für die Kunden

## **Verkaufspräsentationen**

- Analyse meines Gegenübers
- Nutzenanalyse
- Nutzenvisualisierung
- Zielformulierung für Präsentationen
- Gezielter Medieneinsatz
- Fragetechniken
- Stressmanagement

## **Case Study**

2 Tage lang schlüpfen die Teilnehmer in eine der vielfältigen Rollen auf Seite von Einkäufer- und Verkäufer-Teams im spannenden Wettbewerb um den Geschäftserfolg

- Briefing-Gespräch
- Definition der eigenen Positionierung
- Analyse der Käuferorganisation
- Erarbeitung der Kundennutzenszenarien
- Re-Briefing
- Angebotspräsentation
- Preis-/Endverhandlung

## **METHODIK/DIDAKTIK**

Die Teilnehmer haben in diesem Lehrgang die Möglichkeit, alle Inhalte in der „geschützten Lehrgangsumgebung“ zu trainieren.

Rollenspiele, Präsentation und Verkaufsverhandlungen geben die Möglichkeit, Gelerntes sofort umzusetzen und vom Feedback der anderen Teilnehmer und den Trainern zu profitieren.

## **Abschluss**

Nach Durchführung des letzten Workshops schließt der Lehrgang mit einer mündlichen kommissionellen Abschlussprüfung ab. Es wird am Vormittag eine Fallstudie ausgearbeitet. Diese wird am Nachmittag präsentiert. Dazu kommen Wissensfragen. Die Bewertung für das Zeugnis erfolgt durch diese beiden Teile.

Alle Absolventen mit positivem Abschluss erhalten ein Zeugnis mit der Gesamtbeurteilung und den Prüfungsfächern mit Stundenumfang auf der Rückseite. Alle Teilnehmer, die mindestens 75 % der Kurszeit anwesend waren, erhalten eine Teilnahmebestätigung.

## **TRAINERTEAM**

- Mag. Meinhard Gall, MBA
- Mag. (FH) Alexander Holub, MSc MBA

Unsere Vortragenden haben langjährige Erfahrungen als Trainer und kommen aus der Praxis. Des Weiteren sind sie erfahren in der Gestaltung von Lernprozessen in der Erwachsenenbildung und stehen für eine aktive Teilnehmerorientierung.

## **ORGANISATORISCHE DETAILS**

### **Termin**

29.04.16-25.06.16

Fr, 18.00-21.30, Sa, 09.00-17.00, 14-täglich

### **Beitrag**

950 Euro

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Tirol, nachzulesen im WIFI- Kursbuch oder unter [www.tirol.wifi.at/agb](http://www.tirol.wifi.at/agb)

Informationen zum Thema Förderungen finden Sie auf unserer Homepage unter [www.tirol.wifi.at/foerderungen](http://www.tirol.wifi.at/foerderungen)

## IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN

### **WIFI der Wirtschaftskammer Tirol**

Egger-Lienz-Straße 116, 6020 Innsbruck

Karin Klocker

t: 05 90 90 5-7260

e: [karin.klocker@wktirol.at](mailto:karin.klocker@wktirol.at)

Eva Steinlechner

t: 05 90 90 5-7261

e: [eva.steinlechner@wktirol.at](mailto:eva.steinlechner@wktirol.at)

Das WIFI erfüllt seit 1995 die jeweils höchsten Qualitätskriterien im Bildungsbereich.



Um eine gute Lesbarkeit der WIFI-Informationen zu gewährleisten, wird für Berufe, Zielgruppen und Personen eine geschlechtsneutrale Form gewählt.

