

## Verkaufen mit Gütesiegel

Neuer Weiterbildungsabschluss für Verkaufs- und Vertriebsleiter / Berufsverband fördert einheitliche Qualifikation

Der Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer (BDVD möchte einen neuen Weiterbildungsabschluss etablieren, und zwar den des geprüften Verkaufs- oder Vertriebsleiters.

FRANKFURT A. M. • Der neue Titel darf nur von Weiterbildungsinstituten verliehen werden, die von der Fachgruppe Verkauf des BDVT geprüft und vom Verband autorisiert wur-

den. Die Funktions- und Positionsbezeichnungen Verkaufs- sowie Vertriebsleiter sind nämlich bislang nicht geschützt. „Jeder kann sich so nennen“, sagt Manfred Sieg, Vorsitzender der Fachgruppe Verkauf. Entsprechend schwer falle es Unternehmen, bei Bewerbungen zu prüfen, „ob die Kandidaten über die erforderliche Qualifikation verfügen“, erläutert Ursula Widmann-Rapp, stellvertretende Vorsitzende der Fachgruppe. Un-

sicher seien viele Firmen auch beim Entwickeln von Qualifizierungskonzepten für ihre künftigen Verkaufs- und Vertriebsleiter.

Deshalb formulierte der BDVT im Jahr 2005 ein Berufsbild. Der neue Weiterbildungsabschluss ist nach Ansicht von BDVT-Präsident Holger Petersen „der nächsten logische Schritt“. Erstmals gibt es Kriterien, die Ausbildungen erfüllen müssen, damit sie dem Berufsbild entsprechen.

Durch das Zertifizieren der Ausbildungen soll laut Manfred Sieg sichergestellt werden, dass den Teilnehmern die Kerninhalte vermittelt werden, die im vereinbarten Rahmenlehrplan definiert sind. Geprüft wird auch, ob die Anbieter aufgrund ihrer Erfahrung, Struktur und Personalausstattung den Teilnehmern die Fähigkeiten vermitteln können, die Verkaufs- und Vertriebsleiter brauchen. So soll erreicht werden, dass der Abschluss „zu einem Qualitätssiegel wird, das Interessenten die Entscheidung für eine Ausbildung erleichtert“, formuliert Sieg.

### Freiräume bleiben

Gleichförmige Ausbildungen seien aber keinesfalls das Ziel, betont Ursula Widmann-

Rapp. Die Anforderungen an die Verkaufs- und Vertriebsleiter in den Unternehmen seien sehr verschieden und entsprechend groß blieben die Freiräume der Anbieter, ihren Ausbildungen ein unverwechselbares Profil zu verleihen. So könnten Ausbildungen beispielsweise speziell auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen zugeschnitten werden - oder auf die von großen Firmen.

Im Januar 2007 gründeten Anbieter der zertifizierten Weiterbildungen das Verkaufs-/Vertriebsleiter-Qualifizierungsnetzwerk (VQN). Dieses Netzwerk soll eine gemeinsame Marketingplattform sein, um den neuen Abschluss als Marke zu etablieren. Das Netzwerk wird mit dem BDVT zudem den Rahmenlehrplan und die Prüfungsbedingungen kontinuierlich weiterentwickeln.

### KONTAKT

Nähere Informationen über den Abschluss geprüfter Verkaufs- oder Vertriebsleiter und das Qualifizierungsnetzwerk VQN erhalten Interessierte bei Manfred Sieg, Telefon 07051/93 8112, E-Mail [manfred.sieg@verun.de](mailto:manfred.sieg@verun.de) und Ursula Widmann-Rapp, Telefon 08142/4471-10, E-Mail [uwr@widmann-rapp.de](mailto:uwr@widmann-rapp.de). Weitere Infos im Internet: <http://www.bdvt.de/>



BILD: BDVT

Sie sind optimistisch, einheitliche Qualitätsstandards für Verkaufs- und Vertriebsleiter etablieren zu können: die Mitglieder des Branchen-Netzwerks VQN.