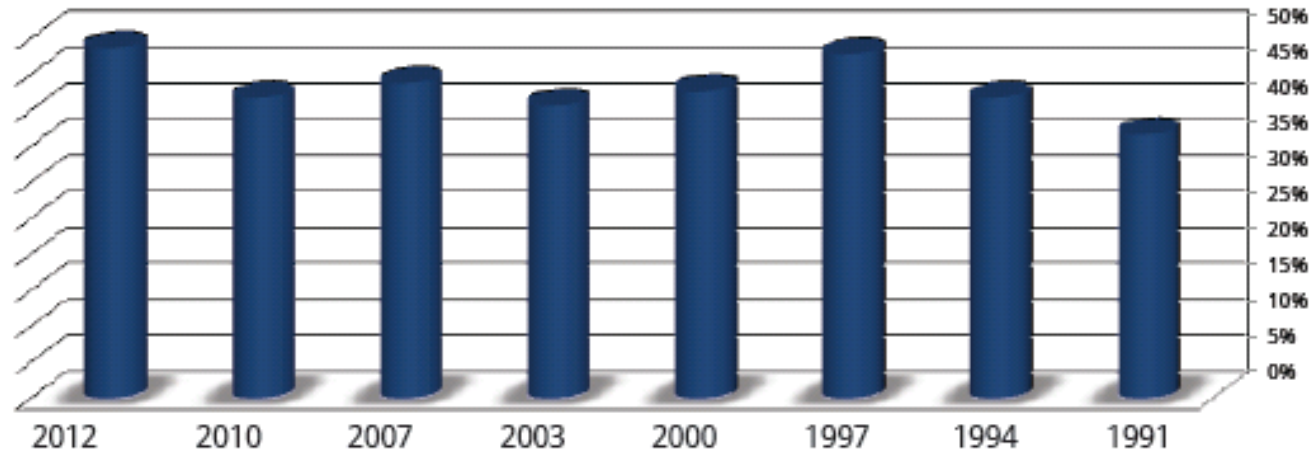


▶ [derVertriebsmanager.de](http://derVertriebsmanager.de)

Lebenslanges Lernen lohnt sich!  
Bundesministerium für Bildung und Forschung



# Bildung = Zukunft!



Im Jahr 2013 lag die berufliche Weiterbildungsquote bei 49 % - Tendenz weiter steigend

Motivierte und optimal ausgebildete Vertriebsmitarbeiter Stärken das Unternehmen!

# derVertriebsmanager.de ist...

- einmalig
- qualitativ
- ganzheitlich
- individuell
- praxisorientiert



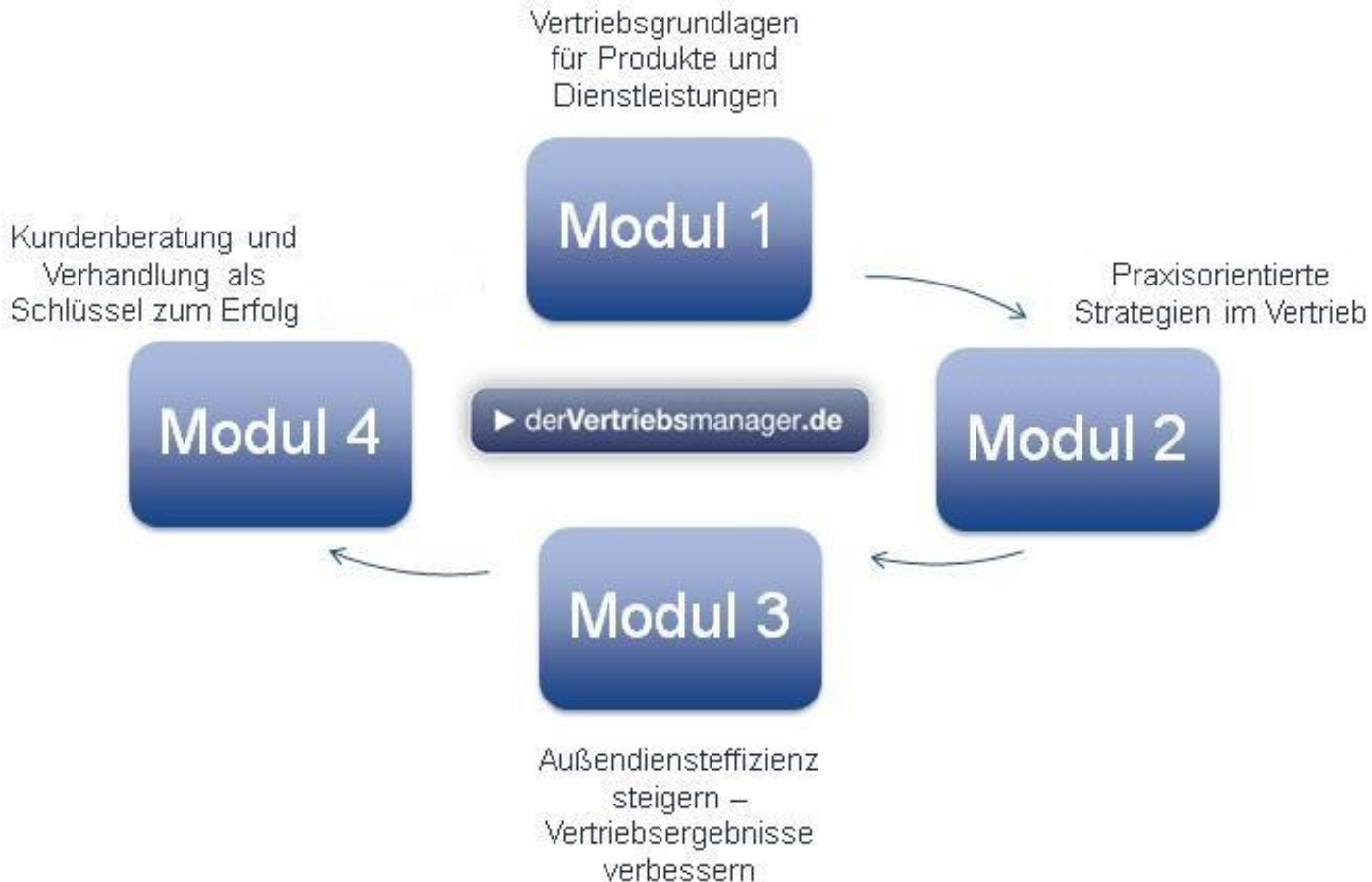
# Das Konzept



1. [derVertriebsmanager.de](http://derVertriebsmanager.de) – **Grundbaustein**
2. [derVertriebsmanager.de](http://derVertriebsmanager.de) – **Pro**
3. [derVertriebsmanager.de](http://derVertriebsmanager.de) – **Refresh**

# Das Konzept – Grundbaustein

- Inhalte -



# Das Konzept – Grundbaustein

- Inhalte -

[derVertriebsmanager.de](http://derVertriebsmanager.de)

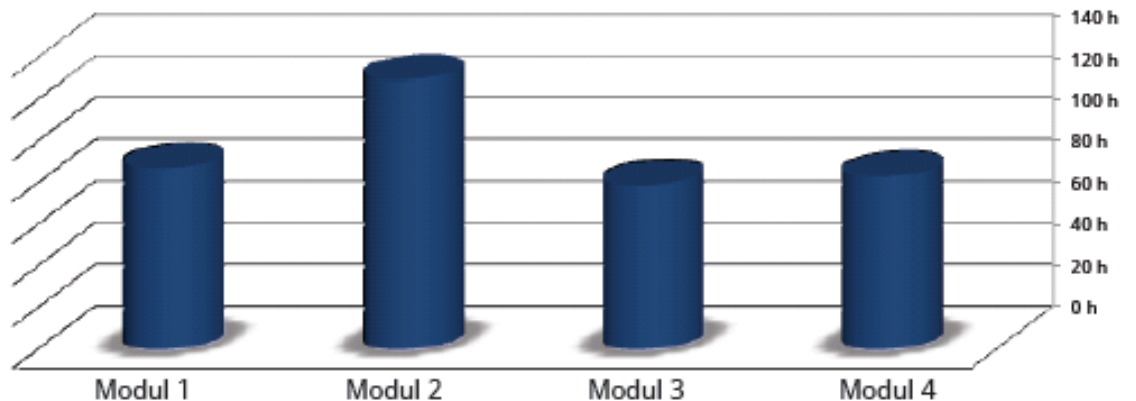
## Zielgruppe:

- Vertriebsaffine
- Wechselwillige Mitarbeiter
- Vertriebseinsteiger

## auer:

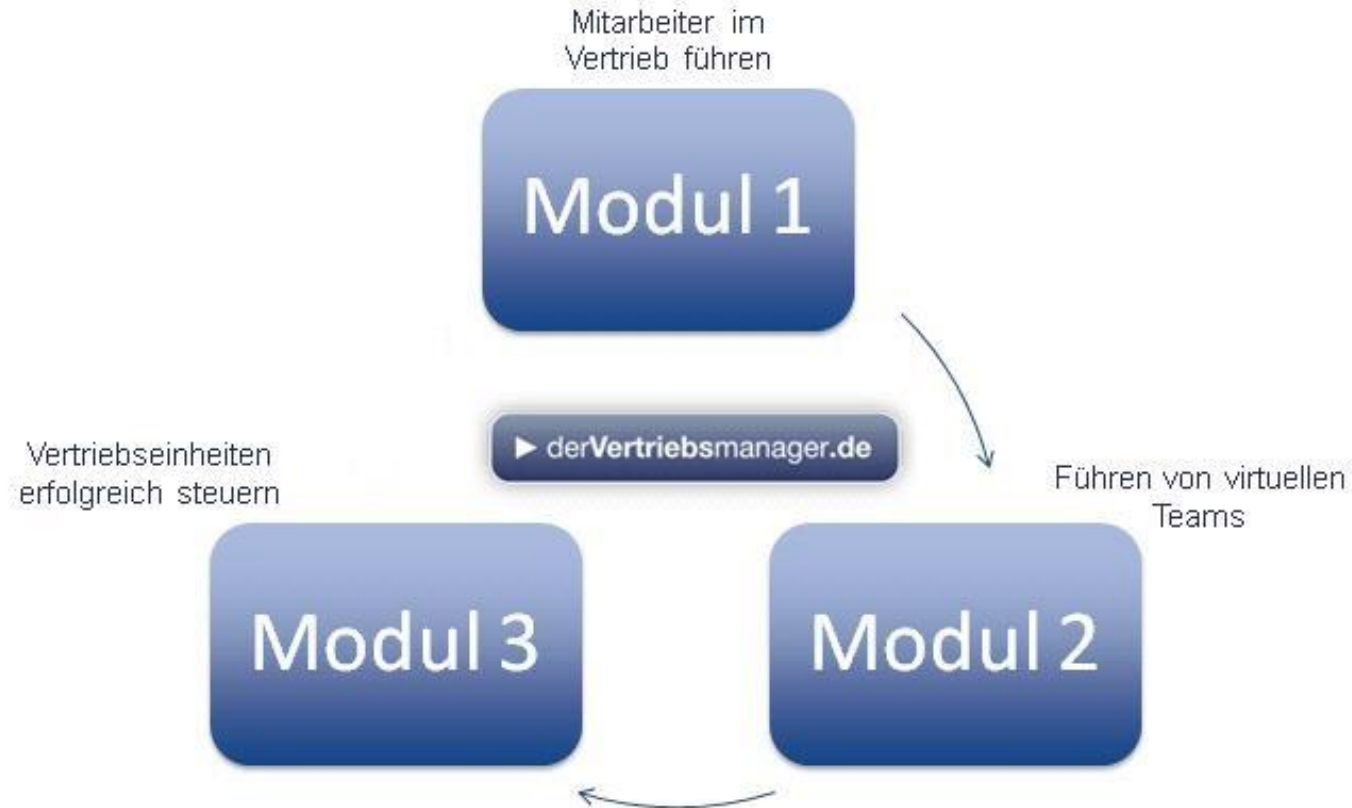
Modul 1:	88 UE
Modul 2:	130 UE
Praktikum:	100 UE
Modul 3:	80 UE
Modul 4:	84 UE

**Gesamt: 482 UE**



# Das Konzept - PRO

- Inhalte -



# Das Konzept - PRO

- Inhalte -

## derVertriebsmanager.de PRO

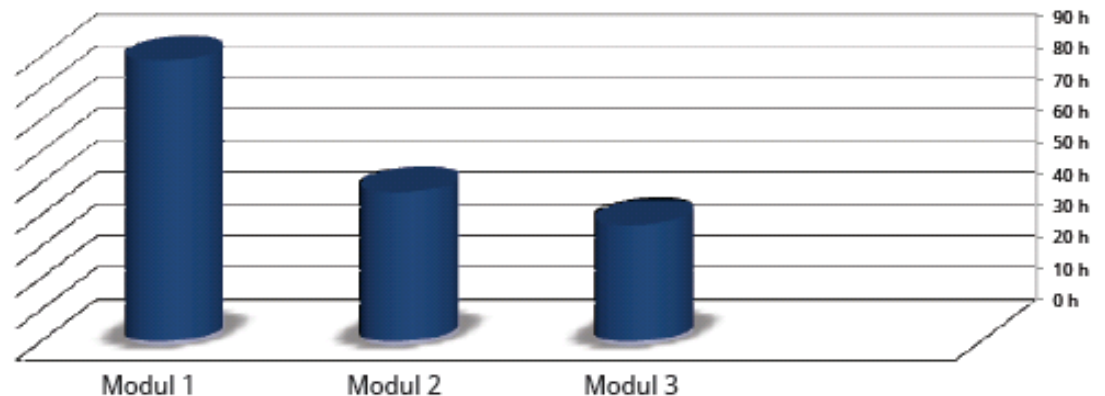
### Zielgruppe:

- Teilnehmer Grundausbildung
- Nachwuchsführungskräfte
- Vertriebsleiter

### Dauer:

Modul 1: 89 UE  
Modul 2: 48 UE  
Modul 3: 38 UE

**Gesamt: 175 UE**





# Das Konzept - *REFRESH*

- Inhalte -



# Das Konzept - *REFRESH*

- Inhalte -

## derVertriebsmanager.de REFRESH

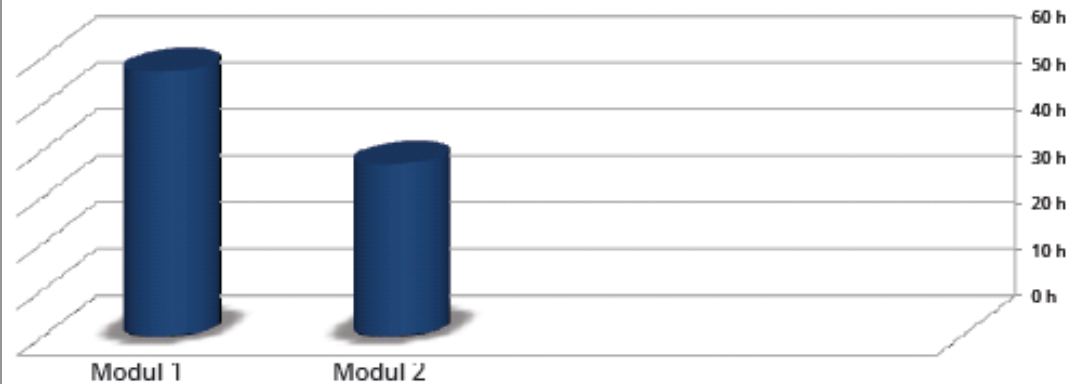
### Zielgruppe:

- Teilnehmer Grundmodul
- Vertriebsmitarbeiter
- Vertriebsinnendienst

### Dauer:

Modul 1: 57 UE  
Modul 2: 37 UE

**Gesamt: 94 UE**



# Tools

- Portal -

▶ [derVertriebsmanager.de](https://www.derVertriebsmanager.de)

**Das Trainingsportal  
bietet Ihnen:**

# Tools

- Portal -

## Aufgabenübersicht

EMNIS HOME    Verkäuferswettbewerb II. Q.I.: 1. F. Schuster, 2. I. Berger, 3. T. Huber LOGOUT **SR-Tech** Demo, M&X

**Eigene Aufgaben**

Datum	Betreff	Aufgabensteller	Firmenname
10.06.10 11:00	Qualifizierung An...	Kramer, Horst	ZF Zerspanungstab...
01.06.10	E-Mail senden	Mustermann, P...	Sonnenschein AG
heute 10:00	Nachfrage Angebot		Leipziger Volksze...
28.05.10	Bitte erledigen	Demo, M&X	Musterfirma

alle (4)

**Delegierte Aufgaben**

**Dashboard**

ARC-Interessenten  Kontakte nach Branchen

**Anwender-Support**

**Aktionen**

- Neuen Kontakt anlegen
- E-Mail schreiben

**Mitarbeiter**

- Demo, M&X
- Müller, Tobi

**Verlauf**

- ZF Zerspanun... heute 10:30
- Annahme 10:30
- Anrufen
- Beispielfabr...
- Vorgänge, Termin 10:29
- Walther Weiß 10:29
- Berner Bernd 10:29
- Meier & Co 10:29
- CCO @ Aome 10:29

**Meine Favoriten**

- Aktion Mär z 2010 #43
- Beispielfabrik GmbH
- Offene Posten

Teilnehmer erhalten Aufgaben, die sie in Vorbereitung auf die Teilnahme an den Schulungen abarbeiten müssen.

# Tools

- Portal -

## Aufgabenübersicht

ZF Zerspanungsfabrik GmbH #17 ★ 📄

**Wie vorgehen?** #1307

Fällig: **1** 29.04.2008 12:00  Vorlagen Status: **offen** ⓘ

Beauftragter: **2** Zimmer, T.  Info-E-Mail **2** Priorität: **normal**

Aufgabensteller: **3** Müller, Friedrich  **4**

Weitere Verfahrensweise nach Kostenindikation absprechen

**5**

Zu diesen Aufgaben formulieren die Teilnehmer anschließend über eine vorgefertigte Maske einen Statusbericht für den Dozenten. Dieser kann dann den Erfolg der Aufgabe digital kontrollieren.

# Tools

- Portal -

## Terminplan

Im Terminplan enthalten:

- Termine der Lehrveranstaltungen
- Fristen
- Fällige Aufgaben
- Wiedervorlagen

The screenshot shows a web-based calendar interface titled "Home > Terminplaner". At the top right, there are navigation icons for home, list, and help. Below the title, there are navigation buttons for "heute" (today), a warning icon, and the current week "21. Kalenderwoche 2010". To the right of the week title are buttons for "Monat", "Woche", and "Tag".

The main calendar grid shows dates from Monday (24.05.) to Friday (28.05.). The "ganztätig" (full-day) section contains several tasks with checkboxes and names: "Wie weiter" (Max Müller), "Ansätze?" (RE: Hat DRMentsch, Paul Mustermann), "follow up", "WV - Stand versch", "Will er Thesenpapi", "wie läuft's sonst s", "jetzt Express Start", "Ansatzpunkte Vorj", "anrufen", "Protokoll schreibe", "Jetzt getestet?", "CRM Projekt wieder", "wie geht's?", "everything fine?", "jetzt erhalten?", "Anrufen wg. Bitel", "Feedback zu LE", "follow up", "follow up", and "# wie jetzt -OK?".

The 09:00 and 10:00 time slots are visible. A task titled "Termin: # Ludger" is scheduled for 27.05.10 from 11:00 to 11:30, with the user "Zimmer, Tobias".

At the bottom of the calendar, there are buttons for "Aktualisieren", "Neu", and "Suchen", along with calendar icons. The interface also shows user names: "Zimmer, Tobias", "Henkel, Hans-Peter", and "Horn, Klaus".

Numbered callouts (1-6) highlight specific features: 1 points to the warning icon, 2 to a task, 3 to the "Termin: # Ludger" task, 4 to the user name "Horn, Klaus", 5 to the "Einstellungen" (Settings) button, and 6 to the "Aktualisieren" (Refresh) button.

# Tools

- Portal -

## Auswertung

Dozenten können über eine spezielle Funktion die erledigten und neuen Aufgaben reporten.

Aktion	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	GESAMT
neue Aufgaben	27	19	7	0	10	63
erledigte Aufgaben	23	15	6	15	14	73
Telefonate gesamt	22	23	13	9	27	94
eingegangene Mails	25	12	22	1	7	67
gesendete Mails	13	7	4	0	11	35
Termine	0	1	0	0	0	1
neue Firmen	8	89	3	0	2	102
neue Potentiale	0	0	0	0	0	0
neue Angebote	0	0	0	0	0	0
neue Aufträge	0	0	0	0	0	0
bearbeitete Potentiale	3	1	0	0	0	4
bearbeitete Firmen	4	96	2	43	7	152
<b>Aktivitäten</b>	<b>125</b>	<b>263</b>	<b>57</b>	<b>68</b>	<b>78</b>	<b>591</b>

# Entwicklung



Die weltweit verfügbaren Informationen verdoppeln sich derzeit alle zwei Jahre.

---

Nur wer sich weiterentwickelt, hat eine Chance am Markt zu bestehen!



# Zögern Sie nicht, sprechen Sie uns an!

Ihre Ansprechpartner rund um die Vertriebsausbildung



Tino Barth  
Mobil: +49 176 22 02 31 43

derVertriebsmanager.de  
c/o Salesline Solutions GmbH

Brandenburger Straße 58  
14467 Potsdam

Tel: 0331.58 16 46 10  
Fax: 0331.58 16 46 11

Mail: [info@derVertriebsmanager.eu](mailto:info@derVertriebsmanager.eu)  
Web: [www.derVertriebsmanager.eu](http://www.derVertriebsmanager.eu)  
[www.salesline-solutions.com](http://www.salesline-solutions.com)