

# Inhalte und Termine

Die Fortbildung zum „bwg-Werbeartikelberater“ wird im Blended Learning Verfahren durchgeführt. Diese Form des Lernens hat sich bereits im umfangreichen Schulungsangebot der Mobile GmbH bewährt. Diese Lernart verbindet die Vorteile unterschiedlicher Lernwege zu einem zeit- und kostenoptimierten Gesamtkonzept. Über eine Internet-Plattform werden die Teilnehmer zusätzlich zu den insgesamt 13 Präsenztagen betreut, was zu einer Minimierung der Kosten und der Abwesenheit aus den Betrieben führt. Die Präsenztage sind zu 5 Bausteinen zusammengefasst, in denen folgende Inhalte erarbeitet und vermittelt werden:

## Baustein 1 18. – 20. Feb. 2010

### Selbst- und Zeitmanagement Kundenorientiert kommunizieren im Verkauf

- Den eigenen Arbeitsbereich strukturieren und Zeit effektiv managen
- Die eigene Persönlichkeit entwickeln
- Das eigene Kreativpotenzial ausschöpfen und Methoden anwenden

## Baustein 2 23. – 24. Apr. 2010

### Fachkompetenz Druck

- Erstellen von digitalen Druckdaten und Grafiken
- Unterschiedliche Techniken der Werbeanbringung
- Druckvorbereitung
- alle Techniken, z.B. Tampondruck, Siebdruck, Stickerei, Prägung, Lasergravur
- Praktische Übungen

## Baustein 3 01. – 03. Juli 2010

### Recht

- Corporate Identity/ Corporate Design (CI/ CD)
- Firmenlogo, Claim und Sub-Claim
- Originale – Plagiate, was ist ein Plagiat
- Patente und Gebrauchsmuster gemäß GebrMG
- Produkthaftung gemäß ProdHaftG
- Vergleichende Werbung
- Einfuhr- und Ausfuhrverfahren und Verzollung
- GATT – Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
- Einfuhrquoten – deutsche bzw. EU-Verordnungen
- Incoterms

## Baustein 4 30. Sept. – 02. Okt. 2010

### Vertrieb und Marketing – Kundenkontakte im Verkauf erfolgreich gestalten Teil 1 (Inhalte siehe Baustein 5)

## Baustein 5 12. – 13. Nov. 2010

### Vertrieb und Marketing – Kundenkontakte im Verkauf erfolgreich gestalten Teil 2

- Im Verkauf kundenorientiert handeln
- Bedürfnisse der Kunden ermitteln und bedarfsgerecht erfüllen
- Verkaufstechniken im Mobile® Verkaufszyklus anwenden
- Wirkungsvolle Präsentationen gestalten und durchführen
- Grundlagen des Konfliktmanagements verstehen
- Reklamationen als Chance in der Konfliktbewältigung wahrnehmen
- Grundlagen des Marketings – Konzeption, Marketing-Mix, Imageberatung
- unterschiedliche Präsentationsmöglichkeiten und deren wirkungsvoller Einsatz
- Die Akquisition als Prozess, an dem mehrere Anspracheformen beteiligt sind
- Methoden der Kundenakquisition

## Leistungen

13 Tage Präsenzseminar, verteilt auf fünf Bausteine, kurseigene Online-Plattform, Trainerbriefe, Wissenstests, Online-Meetings

Füllen Sie einfach das beiliegende Anmeldeformular aus und faxen es an die bwg-Geschäftsstelle. Gern senden wir Ihnen noch weitere Formulare zu.

# 2010



## Der Werbeartikel-Berater mit IHK-Zertifikat

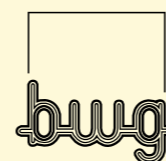


Bundesverband der  
Werbemittel-Berater  
und -Großhändler e.V.

**bwg-Geschäftsstelle**  
Jasminweg 4  
41468 Neuss

Tel. 0 21 31 / 22 25 60  
Fax 0 21 31 / 22 26 60

www.bwg-verband.de  
info@bwg-verband.de



Bundesverband der  
Werbemittel-Berater  
und -Großhändler e.V.



Weiterbildungsgesellschaft  
der IHK Bonn/Rhein-Sieg mbH



Mobile GmbH Consulting and Training

# Mehrwert schaffen für die Werbeartikelbranche

Bildung qualifiziert den Einzelnen, aber auch eine ganze Branche. Kompetente Experten werden in jedem Wirtschaftszweig geschätzt. Fachwissen, soziale Kompetenz und kundenorientiertes Handeln in einer globalisierten Welt zählen dabei wohl zu den Kernkompetenzen. Die in Deutschland relativ junge Werbeartikelbranche stellt sich diesen Herausforderungen.

Der Bundesverband der Werbemittel-Berater und -Großhändler (**bwg**) bietet in Kooperation mit der Weiterbildungsgesellschaft der Industrie- und Handelskammer Bonn/Rheinsieg und der „Mobile Vertriebsakademie“ die Weiterbildungsmaßnahme „bwg-Werbeartikelberater“ mit IHK-Zertifikat an. Das ist eine Chance für eine Branche, die mit rund 50.000 sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten jährlich drei Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet. Das ist aber zugleich ein hoher Anspruch, denen sich die Dozenten, Lehrgangsteiler und Initiatoren stellen.

Es kommt nicht von ungefähr, dass der Handel innerhalb der Werbeartikelbranche die Initiative für diese Ausbildung ergriffen hat. Stellt der Handel doch sowohl die Nahtstelle als auch das Bindeglied zwischen Produzenten und Kunden dar. Im direkten Gespräch mit den Unternehmerinnen und Unternehmern entscheidet sich, welche Werbeartikel als Werbemedium eingesetzt werden. Gerade weil es nicht um den bloßen Verkauf von Produkten geht, sondern um Marketingentscheidungen, braucht der Werbeartikelberater fundierte Kenntnisse und Fähigkeiten, weit über die Beschaffung hinaus.

Wir sind uns sicher, dass der „bwg Werbeartikelberater“ zu einem Qualitäts-Merkmal wird. Für jeden Einzelnen, der die Maßnahme absolviert. Aber auch für die gesamte Werbeartikelbranche.

Jürgen Hindenberg

Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung  
Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg

Hans-Joachim Evers

Vorstand Bundesverband der  
Werbemittelberater u. Großhändler

## Werbeartikelberater mit IHK-Zertifikat

Derzeit gibt es keine fachspezifische Ausbildung in der Werbemittel-Branche. Eine Vielzahl der Mitarbeiter sind Quereinsteiger, die oftmals über wenig fachkundliche Vorkenntnisse verfügen. Dieses hat zur Folge, dass sie zuerst die fachspezifischen, aber auch ggf. kaufmännischen Gesichtspunkte der Tätigkeit während des laufenden Tagesgeschehens vermittelt bekommen müs-

sen. Dadurch kommt es zu Einbußen in den betrieblichen Abläufen. Das Ziel ist es, mit einer Weiterbildungsmaßnahme den Mitgliedsbetrieben des bwg und anderen Marktteilnehmern der Werbeartikelbranche eine Qualifizierungsmaßnahme anzubieten, mit der Sie Ihre Mitarbeiter auf die vielfältigen Anforderungen des täglichen Geschäfts erfolgreich vorbereiten können.

Ferner bietet sich die Möglichkeit, diese Weiterbildung personalpolitisch zu nutzen und somit eine langfristige Mitarbeiterbindung zu schaffen.

Des Weiteren wird so ein Qualitätsprädi- kat für das Unternehmen geschaffen, welches ihm die Möglichkeit bietet, sich von Wettbewerbern auf dem Markt abzuheben.

Die Weiterbildungsmaßnahme findet über einen Gesamtzeitraum von zehn Monaten statt, beginnend im Februar 2010. Sie teilt sich auf in Präsenzzeiten und Selbstlernphasen. Den Abschluss der Qualifizierung bildet eine schriftliche und mündliche Prüfung. Die Lerninhalte sind auf die unterschiedlichen Grundkenntnisse der Teilnehmer ausgerichtet, so dass jeder aus

der Gruppe dort abgeholt wird, wo er steht. Jedoch herrscht nach Abschluss der Weiterbildungsmaßnahme ein einheitliches Wissensniveau, welches betriebsübergreifend vergleichbar ist.

Die Inhalte des Anforderungsprofils werden nach Kompetenzbereichen unterteilt. Dabei orientieren wir uns an dem Kompetenzmodell nach Prof. Dr. Kellner, der vier Kompetenzbereiche unterscheidet:

**Fachkompetenz**  
**Sozialkompetenz**  
**Handlungskompetenz**  
**Leistungskompetenz**

Der Kern dieses Kompetenzmodells ist die Erfolgskompetenz, die durch das Zusammenspiel der vier Kompetenzbereiche entsteht.



Der Werbeartikelberater mit IHK-Zertifikat ist so konzipiert, dass alle Kompetenzbereiche bei den Teilnehmern systematisch aufgebaut werden.

**Melden Sie jetzt Ihre Mitarbeiter an  
und sichern sich einen Vorsprung im Markt!**

