



Industrie- und Handelskammer
Bonn/Rhein-Sieg

Zertifikat

Herr Rainer Steffens

geboren am 28.03.1968

hat vom 29.01.2009 bis 09.02.2010 an dem IHK-Zertifikatslehrgang

Vertriebsberater Werbeartikel (IHK)

teilgenommen und die lehrgangsinternen Tests, bestehend aus einer schriftlichen Klausur und einer Verkaufspräsentation, mit Erfolg absolviert.

Der Lehrgang wurde von der Weiterbildungsgesellschaft der IHK Bonn/Rhein-Sieg in Kooperation mit der Firma **Mobile GmbH Consulting und Training** und dem **Bundesverband der Werbemittel-Berater und -Großhändler e.V. (bwg)** durchgeführt.

Der Lehrgang umfasste 244 Unterrichtsstunden und beinhaltete die auf der Rückseite aufgeführten Themen.

Bonn, 09.02.2010

Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg

Die Geschäftsführung



Inhalt

Vertriebsberater/in Werbeartikel (IHK)

Baustein 1: Selbst-Zeitmanagement, Soft Skills

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

Baustein 2: Fachkompetenz 1 – Werbemittel und Drucktechnik

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

Baustein 3: Fachkompetenz 2 – Markenrecht, Wettbewerbsrecht und Import

- Grundlagen des gewerblichen Rechtsschutzes verstehen – Markenrecht, Patente, Gebrauchs- und Geschmacksmuster
- Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) – Vergleichende und irreführende Werbung
- Produkthaftung gemäß ProdHaftG
- Einfuhr- und Ausfuhrverfahren und Verzollung, Incoterms
- Umweltverordnungen – Verpackungsverordnung, WEEE, RoHS und REACH

Baustein 4: Vertrieb und Marketing – Kundenkontakte im Verkauf erfolgreich gestalten Teil 1

- Im Verkauf kundenorientiert handeln
- Bedürfnisse der Kunden ermitteln und bedarfsgerecht erfüllen
- Verkaufstechniken im Mobile® Verkaufszyklus anwenden

Baustein 5: Vertrieb und Marketing – Kundenkontakte im Verkauf erfolgreich gestalten Teil 2

- Wirkungsvolle Präsentationen gestalten und durchführen
- Grundlagen des Konfliktmanagements verstehen
- Reklamationen als Chance in der Konfliktbewältigung wahrnehmen
- Grundlagen des Marketing, Marketing-Mix, Imageberatung
- Methoden der Kundenakquisition