

# DVS – Marktführer für Weiterbildung in Vertrieb und Verkauf

Mit mehr als drei Jahrzehnten geballter Kompetenz in Vertrieb und Verkauf genießt die DVS eine hohe Reputation am Markt. Durch den intensiven Austausch mit Praktikern und Experten aus Vertrieb und Verkauf stellt die DVS Ihnen ein Weiterbildungsprogramm zur Verfügung, das sich an der aktuellen Praxis ausrichtet und dabei auch immer im Blick behält, welche neuen Herausforderungen im Vertrieb zu bewältigen sind.

Durch diese permanente Ausrichtung an Ihren Bedürfnissen in Vertrieb und Verkauf schafft die DVS den breiten Transfer der Inhalte zurück in die vertriebliche Praxis und fördert damit Ihren individuellen Unternehmenserfolg.



## Themen und Veranstaltungsspektrum

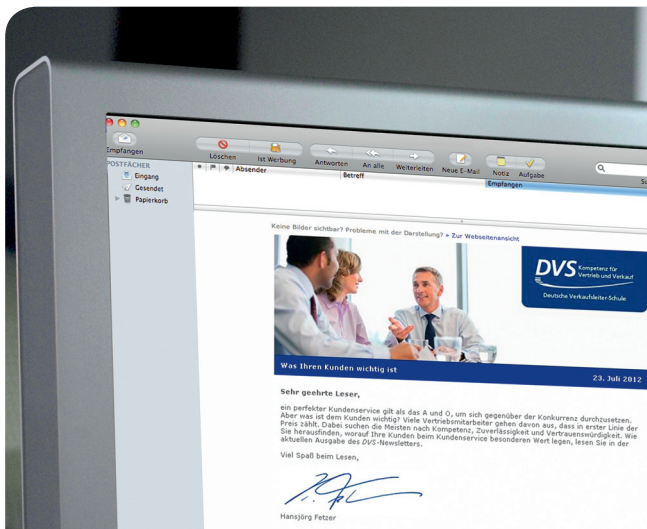
Die DVS bietet alle Facetten der persönlichen Weiterbildung im Vertrieb. Stellen Sie sich Ihr Programm nach Ihren individuellen Bedürfnissen zusammen. Sie wählen Art und Umfang, der Ihnen am besten entspricht und entscheiden über die Themenzusammenstellung, die Ihnen hilft, Ihre Karriere voranzubringen. Wir beraten Sie hierbei gerne.

## Unternehmenslösungen

Wir führen unsere Seminare und Zertifikatsprogramme auch individuell für Ihr Unternehmen durch bzw. entwickeln komplett neue Qualifizierungsmaßnahmen.

## Consulting

Bei Veränderungen im Unternehmen unterstützen wir Sie mit einer ganzheitlichen Vorgehensweise durch die Verknüpfung von Beratung, Training und Coaching – auch international.



## Der kostenlose Newsletter Vertriebs-Know-how der DVS

Mit aktuellen Themen zu Vertrieb und Verkauf

Der Newsletter der DVS – Deutsche Verkaufsleiter-Schule informiert Sie regelmäßig über aktuelle Themen aus Vertrieb und Verkauf. Sie erhalten neue Impulse für Ihre Vertriebstätigkeit und konkrete Unterstützung durch praxisorientierte Arbeitshilfen.

- **Expertenwissen:** Unsere Referenten und Trainer der DVS geben ihr umfangreiches Fachwissen weiter.
- **Themenrelevanz:** Die Autoren kommen aus der Praxis und wissen, welche Themen gerade für Sie aktuell und wichtig sind.
- **Praxistransfer:** Damit die Umsetzung in die Berufspraxis effektiv gelingen kann, unterstützen Sie Checklisten, Tools und Techniken beim Transfer.

Abonnieren Sie den DVS-Newsletter kostenlos und unverbindlich unter [www.haufe-akademie.de/newsletter](http://www.haufe-akademie.de/newsletter)

# Qualifizierungsprogramme mit anerkanntem DVS-Zertifikat



Ob Sie sich für das Ausbildungsprogramm zum „Top-Verkäufer“ oder für die Weiterbildung zum „Geprüften Vertriebsleiter“ entscheiden – alle Qualifizierungsprogramme der DVS sind bei Personal- und Vertriebsentscheidern sowie -verantwortlichen anerkannt und gerne gesehen. Sie haben sich über Jahrzehnte branchenübergreifend in der systematischen Personalentwicklung im Vertrieb etabliert.



Diese fundierten und umfassenden Programme unterliegen einer ständigen Qualitätsprüfung mit dem Ziel, die Bedürfnisse und Entwicklungen in der vertrieblichen Praxis zu erfassen, damit Sie in Ihrer täglichen Vertriebsarbeit erfolgreich sein können. Durch die Teilnahme an der (freiwilligen) Prüfung entscheiden sich die

Teilnehmer der einzelnen Aus- und Weiterbildungen dazu, ihren eigenen Lernerfolg zu überprüfen und diesen ihren Vorgesetzten entsprechend mit einem Zertifikat der DVS zu bestätigen. Nun entscheiden Sie: Welches Programm ist für Ihren nächsten Karriereschritt die richtige Investition?

## Deutscher Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK) Leadership in Sales

Der Deutsche Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK) ist seit Jahrzehnten der wichtigste branchenübergreifende Termin für alle Top-Entscheider und Führungskräfte in Vertrieb und Verkauf. Renommierte Keynote-Speaker und Experten aus Wissenschaft und Praxis sorgen für Spannung und Diskussion: Von top-aktuellen Themen, über Trends und Entwicklungen bis hin zur Vorstellung innovativer Konzepte und Best-Practice-Beispielen sind Sie immer am Puls der Zeit und wissen, was den Markt bewegt. In diesem branchenübergreifenden und hochkarätigen Netzwerk von Top-Führungskräften im Vertrieb können Sie sich mit Experten und Pionieren austauschen und gewinnen neue Impulse und Ideen für Ihre Vertriebspraxis.

Weitere Informationen zum Jour fixe des Vertriebs finden Sie auf den folgenden Seiten oder unter [www.dvvk.de](http://www.dvvk.de)

