

# DVS – Marktführer für Weiterbildung in Vertrieb und Verkauf

## Wegbereiter für Ihren Vertriebs Erfolg



Eine leistungsfähige Vertriebsorganisation ist die Voraussetzung, um am Markt erfolgreich zu agieren. Deshalb unterstützen Sie unsere Experten kompetent bei der nachhaltigen Qualifizierung Ihres Vertriebsteams und der Optimierung Ihrer Vertriebsprozesse.

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 Ihnen die DVS ein Weiterbildungsprogramm zur Verfügung, das sich an der aktuellen Praxis ausrichtet: Immer im Blick, welche neuen Herausforderungen Sie im Vertrieb zu bewältigen haben. Durch diese permanente Ausrichtung an Ihren Bedürfnissen in Vertrieb und Verkauf gelingt Ihnen der Transfer in die vertriebliche Praxis und fördert damit Ihren individuellen Unternehmenserfolg.

### Themen und Leistungsspektrum

Stellen Sie sich Ihr Programm nach Ihren individuellen Bedürfnissen zusammen. Die DVS bietet alle Facetten der persönlichen und fachlichen Weiterbildung im Vertrieb. Sie entscheiden über die Themenzusammenstellung sowie die Art und den Umfang der Qualifizierung. So bringen Sie Ihre Karriere voran.

Wir beraten Sie hierbei gerne, unter Tel.: 0761 898-4477

#### Veranstaltungsthemen

- Verkauf und Verhandlungsführung
- Überzeugungskraft und Souveränität
- Key Account Management
- Innendienst und Kundenservice
- Vertriebssteuerung und -führung
- Betriebswirtschaft und Recht für den Vertrieb



#### Veranstaltungsformate

- Aus- und Weiterbildungen
- Seminare und Trainings
- Tagungen und Kongress
- Blended Learning
- e-Learning
- Inhouse
- Beratung und Coaching



## Qualifizierungsprogramme mit anerkanntem *DVS*-Zertifikat

Ob Sie sich zum versierten Top-Verkäufer oder zum kompetenten Vertriebsleiter entwickeln wollen, die Qualifizierungsprogramme der *DVS* unterstützen Sie bei Ihrer beruflichen Entwicklung. Branchenübergreifend haben sich die Aus- und Weiterbildungen der *DVS* in der systematischen Personalentwicklung im Vertrieb etabliert. Alle Aus- und Weiterbildungen bieten wir in Kooperation mit der Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim an.

Ausbildung  
zum Top-  
Verkäufer

Ausbildung  
zum Top-  
Verkäufer im  
Innendienst

Weiterbildung  
zum Innen-  
dienstleiter

Weiterbildung  
zum Key  
Account  
Manager

Weiterbildung  
zum Regional-  
leiter

Weiterbildung  
zum Vertriebs-  
leiter

In Kooperation mit der



HOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT  
FÜR MANAGEMENT  
UNIVERSITY OF APPLIED  
MANAGEMENT STUDIES

### **DVS Verkäufertagung**

Mit der *DVS*-Verkäufertagung startet die *DVS* eine neue Veranstaltungsreihe für Verkäufer. Ziel ist es, Ihnen einen ausgewogenen Mix aus interaktivem Training und Wissenstransfer sowie eine Plattform für aktives Networking zu bieten. Im Fokus stehen dabei ausgesuchte Themen, die den Vertrieb bewegen. Für Ihren Erfolg stehen Ihnen dabei immer die besten Köpfe zur Verfügung.

[www.haufe-akademie.de/22.61](http://www.haufe-akademie.de/22.61)

### **NEO SALES**

NEOSALES –  
39. Vertriebsleiter Kongress

Ständige Herausforderungen prägen den Vertrieb, der sich permanent neu definieren und auf komplexer werdende Marktanforderungen reagieren muss. Wir gehen diesen Wandel aktiv mit! Ab 2016 heißt der DVVK deshalb **NEOSALES – 39. Vertriebsleiter Kongress**. Der neue Name unterstreicht die Ausrichtung des 2-tägigen Kongresses auf zukunftsweisende Themen mit hochkarätigen Speakern.

Frisches Wissen für Ihren Vertriebs Erfolg:  
NEOSALES am 07.–08. April 2016 in München!

Alle Informationen finden Sie auf [www.neosales.de](http://www.neosales.de)