



Vertriebsingenieur:in VDI

Erfolgsfaktoren und Kompetenzen im Wandel der Digitalisierung

Eine Aufstiegsqualifizierung
auf Hochschulniveau

Weiterbildung, die sich lohnt!

VDI 

Bundesweit einzigartige
Kooperation mit dem
Verein Deutscher
Ingenieure e.V.

FOCUS 

TOP

HOCHSCHULE MIT
WEITERBILDUNGS-
ZENTRUM

2023

FOCUSBUSINESS, DE
IN KOOPERATION MIT
FACT[®] „FIELD

Vertriebsingenieur:in VDI

Erfolgsfaktoren und Kompetenzen im Wandel der Digitalisierung

Der erfolgreiche Vertrieb braucht professionelle Vertriebsingenieur:innen

“Professionelles Vertriebsmanagement und Vertriebsführung sind heute wichtiger denn je, denn die Welt der Vertriebsingenieur:innen verändert sich rasant und stellt täglich neue Anforderungen. Kund:innen sind aufgrund einer umfangreicheren Produktauswahl und der höheren Informationsdichte anspruchsvoller. Darüber hinaus sind die heutigen Vertriebswege und Customer Journeys deutlich komplexer und vielschichtiger. Der Preis ist zudem nicht mehr das allein entscheidende Verkaufsargument, da der Aspekt der Nachhaltigkeit eine zunehmende Rolle bei der Kaufentscheidung spielt.“

*Dr. Luis Barrantes,
wiss. Leitung “Vertriebsingenieur:in VDI”*

Mit diesen Veränderungen kommen neue Herausforderungen, die es zu meistern gilt. Damit Sie Ihre Kund:innen fundiert beraten können, müssen Sie selbst über zukunftsweisende und wissenschaftlich fundierte Kenntnisse verfügen. In der 2-stufigen Aufstiegsqualifizierung für Vertriebsingenieur:innen erlernen Sie die Grundlagen des Vertriebsmanagements, der Vertriebssteuerung sowie der Markt- und Angebotsbearbeitung. Zusätzlich vermitteln Ihnen erfahrene Vertriebler:innen aus der Praxis die wichtigsten Techniken und Strategien, um neue Kund:innen zu gewinnen und bestehende zu binden. Diese Inhalte werden mit aktuellen Trends und Themen aus der Vertriebswelt gekoppelt, sodass Sie bestens auf Ihren beruflichen Alltag im technischen Vertrieb vorbereitet werden.

Kurs-Homepage: www.akademie.rub.de/VERTRIEB-2023-VDI

AKADEMIE 
DER RUHR-UNIVERSITÄT



Herzlich willkommen im O-Werk Bochum

Im “O-Werk“, dem ehemaligen Verwaltungsgebäude der Opel-Werke Bochum, wird die Verknüpfung von Forschung und Praxis unter einem Dach vorgelebt. Die Akademie der Ruhr-Universität bietet in wandelbaren und medientechnisch optimal ausgestatteten Räumen berufsbegleitende Weiterbildung in Form von Zertifikatskursen, Blended Learning und praxisbezogenen Studiengängen. Ausserdem lädt die Akademie im großen Atrium des O-Werk zu Vortragsveranstaltungen und Events ein. Ziel ist der Dialog aller Beteiligten untereinander und der Wissenstransfer aus der Hochschule in die Wirtschaft – regional, national und international. Das O-Werk bietet als optimale Ergänzung zu den forschenden Instituten und der Akademie einen weiteren besonderen Ort: den RUB-Makerspace – eine umfassend ausgestattete Hightech-Werkstatt auf 1.800 m² über zwei Etagen. Denn Ideen müssen nicht nur gedacht, sondern auch umgesetzt werden (können).

Networking-Abende mit erfolgreichen Vertriebsprofis aus erfolgreichen Unternehmen helfen Ihnen, nützliche Kontakte für Ihre Zukunft zu knüpfen und geben Ihnen die Möglichkeit, Ihre Ideen und Lösungsansätze zu besprechen.

Veranstaltungsort:

Akademie der Ruhr-Universität /
O-Werk Bochum

Umfang:

5 oder 3 Module, je 2 Tage +
2 Prüfungsworkshops, je 1 Tag

Format:

Certificate of Advanced Studies (CAS)

Wissenschaftliche Leitung:

Dr. rer. oec. Luis Barrantes

Abschluss:

Doppelzertifikat von VDI und
Akademie der Ruhr-Universität

Vertriebsingenieur:in VDI — “Sales Professional“ oder “Senior Expert“

Menschen verstehen – Technik vermitteln – Erfolge erzielen

Um den wachsenden Anforderungen im Vertrieb, z. B. durch die zunehmende Digitalisierung der Prozesse, gerecht zu werden, hat die Akademie der Ruhr-Universität in Kooperation mit dem Verein Deutscher Ingenieure (VDI) eine bundesweit einzigartige, 2-stufige Aufstiegsqualifizierung für Vertriebsingenieur:innen auf Hochschulniveau (CAS-Level¹) entwickelt. Diese gibt Ihnen das benötigte Werkzeug in Theorie und Praxis für den technischen Vertrieb an die Hand, passend zu Ihrer aktuellen Position im Unternehmen.

Das Zertifikat „Vertriebsingenieur: in VDI – Sales Professional“ richtet sich an Neu- und Quereinsteiger:innen im technischen B2B-Vertrieb, der „Vertriebsingenieur:in VDI – Senior Expert“ an erfahrene Vertriebsmitarbeiter:innen mit Führungsambitionen.

“Vertriebsingenieur:innen an der Schnittstelle zwischen dem eigenen Unternehmen und den Kunden zeichnen sich aus durch ein hohes technisches und gleichzeitig stark ausgeprägtes vertriebliches Know-how. Dieses erwerben sie entweder in den Vertriebsingenieursstudiengängen an deutschen Hochschulen oder mit entsprechenden technischen Grundkenntnissen in dieser berufsbegleitenden Weiterbildungsmaßnahme. Die Kombination aus Hochschuldozent:innen und Praktiker:innen aus der Wirtschaft führt dazu, dass grundlegende Kompetenzen fachlich vermittelt wie auch Themen am Puls der Zeit mit den Teilnehmer:innen diskutiert werden. Vertriebsingenieur:innen müssen ihren Kund:innen die zukunftsfähigsten Lösungen bieten!“

Dr. Luis Barrantes, wiss. Leitung “Vertriebsingenieur:in VDI“

¹Berufsbegleitende Weiterbildungen mit einem Certificate of Advanced Studies (CAS), bieten Interessierten die Möglichkeit, einen Abschluss unterhalb eines akademischen Grades (Bachelor/Master) zu erwerben. Dieses wird mit Leistungspunkten nach dem European Credit Transfer System (ECTS) bewertet und ist damit europaweit anerkannt. Sie benötigen keine bestimmte schulische Qualifikation (Abitur o. ä.). Wichtig ist berufliche Erfahrung.



- 1 Customer Experience (CX) & Lead Generierung
- 2 Märkte & Marktstrategien
- 3 Marktanalyse & Marktbearbeitung
- 4 (Digit.) Verkaufstechniken & Verhandlungsführung
- 5 Vertriebssteuerung
- P Prüfungsworkshop “Sales Professional“

- 6 Führung im Vertrieb
- 7 Vertriebsstrategie & Vertriebsmanagement
- 8 Innovation & Leistungssysteme
- P Prüfungsworkshop “Senior Expert“

- Alle Module sind auch einzeln buchbar. Förderung durch Bildungsgutschein nach AZAV und Nutzung von Bildungsurlaub möglich.
- Für die Zulassung zu den Abschlussprüfungen P müssen jew. mindst. 2/3 der Module 1 – 5 bzw. 6 – 8 besucht worden sein.
- Für die restlichen Module müssen gleichwertige Kenntnisse nachgewiesen werden können.
- Die Module der Aufbauqualifikation “Senior Expert“ behandeln fortgeschrittene Management- und Führungsaufgaben im techn. Vertrieb und sollten bei entsprechender Berufserfahrung besucht werden. Eine vorherige Teilnahme am “Sales Professional“ wird nachdrücklich empfohlen.

Vertriebsingenieur:in VDI – Sales Professional



Alle Details zu diesem innovativen & modularen Weiterbildungskonzept an der Akademie der Ruhr-Universität lesen Sie bitte hier:



Kurs-Homepage:
[www.akademie.rub.de/
VERTRIEB-2023-VDI](http://www.akademie.rub.de/VERTRIEB-2023-VDI)

Ihre Investition – in Ihren Vertriebs Erfolg

SALES PROFESSIONAL

Modul 1 – 5, je 2 Tage
pro Modul: EUR 1.750,00*
komplett (inkl. Prüfung): EUR 4.750,00*

Zertifikatsprüfung, 1 Tag
EUR 500,00*

SENIOR EXPERT

Modul 6 – 8, je 2 Tage
pro Modul: EUR 1.750,00*
komplett (inkl. Prüfung): EUR 3.950,00*

Zertifikatsprüfung, 1 Tag
EUR 500,00*

- Alle Module sind auch einzeln buchbar. Förderung durch Bildungsgutschein nach AZAV und Nutzung von Bildungsurlaub möglich.
- * Alle Preise umsatzsteuerfrei. Teilnehmende und Arbeitgeber können sich die Kosten für die Module aufteilen. Werden dann alle Module einer Stufe zeitgleich gebucht, gilt auch hier der Komplettpreis und die Prüfung bleibt inklusive.
- Abschluss: Certificate of Advanced Studies (CAS), bei Einzelmodulen: Akademiezertifikat.
- Für die Zulassung zu den Abschlussprüfungen müssen jew. mindst. 2/3 der Module 1 – 5 bzw. 6 – 8 besucht worden sein. Für die restlichen Module müssen gleichwertige Kenntnisse bei der wiss. Leitung nachgewiesen werden können.
- Die Module der Aufbauqualifikation "Senior Expert" behandeln fortgeschrittene Management- und Führungsaufgaben im techn. Vertrieb und sollten bei entsprechender Berufserfahrung besucht werden. Eine vorherige Teilnahme am "Sales Professional" wird empfohlen.

Modul

1

Customer Experience (CX) & Lead Generierung

- Customer Journey (B2B & B2C)
- Online Marketing Kanäle
- Search Engine Marketing
- Social Media Marketing
- Marketing Automation
- Lead-Generierung, Lead Scoring und Lead Nurturing
- E-Commerce und digital Sales
- Auswertung und Tracking

Dozent:in Nick Zwar
Dauer 2 Tage
Ort Akademie der Ruhr-Universität,
O-Werk Bochum
Einzelbuchung EUR 1.750,00 (USt.-frei), inkl. Zertifikat.
VDI-Mitglieder erhalten 10% Rabatt.

Modul

2

Märkte & Marktstrategien

- Preispolitik und Preisstrategie
- Wertschöpfungsketten
- Marktstrategien
- Produkt- und Dienstleistungsprogramm

Dozenten Mike Dudjan / Thomas Conrad
Dauer 2 Tage
Ort O-Werk Bochum
Einzelbuchung EUR 1.750,00 (USt.-frei), inkl. Zertifikat.
VDI-Mitglieder erhalten 10% Rabatt.

Modul

3

Marktanalyse & Marktbearbeitung

- Notwendigkeit der Marktanalyse für die Marktbearbeitung
- Einordnung in den Unternehmenskontext
- Durchführung einer Marktanalyse
- Verwendung einer Marktanalyse
- Emotional Selling
- Angebotsgestaltung und -bearbeitung

Dozent:in Prof. Dr. Kati Lang
Dauer 2 Tage
Ort Akademie der Ruhr-Universität,
O-Werk Bochum
Einzelbuchung EUR 1.750,00 (USt.-frei), inkl. Zertifikat.
VDI-Mitglieder erhalten 10% Rabatt.

Modul

4

(Digitale) Verkaufstechniken & Verhandlungsführung

- Verkaufs- und Präsentationstechniken
- Psychologische Grundlagen, Verhaltensgrundlagen,
Entscheidungs- und Überzeugungspsychologie
- neurolinguistische Motivations- und Kommunikationsmodelle
- Kundeninteressen und Kundenmotive verstehen
- Kundentypen
- Verhandlungsführung

Dozent:in Prof. Dr. Marion Murzin
Dauer 2 Tage
Ort Techn. Sales Lab
an der HSD Düsseldorf
Einzelbuchung EUR 1.750,00 (USt.-frei), inkl. Zertifikat.
VDI-Mitglieder erhalten 10% Rabatt.

Vertriebssteuerung

- Vertriebsplanung und Kennzahlensysteme
- Informationsmanagement im Vertrieb
- Vertriebsbudget, -analyse und -controlling
- IT-Unterstützung des Vertriebs
- Selbstmanagement

| | |
|----------------------|--|
| Dozent:in | Prof. Dr. Kati Lang |
| Dauer | 2 Tage |
| Ort | O-Werk Bochum |
| Einzelbuchung | EUR 1.750,00 (USt.-frei), inkl. Zertifikat. VDI-Mitglieder erhalten 10% Rabatt. |

Prüfungsworkshop

- Ausgabe der Fallstudien
- Bearbeitung in Teams
- Vertriebspräsentation
- Vertriebsverhandlung
- Kollegiales Feedback der Teilnehmenden
- Feedback & Bewertung durch die wiss. Leitung

| | | | |
|------------------|--|--------------|-------|
| Dozent:in | Thomas Conrad | Dauer | 1 Tag |
| Ort | Akademie der Ruhr-Universität, O-Werk Bochum | | |



2-Tages-Exkursion ins „Technical Sales Lab“ nach Düsseldorf

Praxisübung zu Modul 4: (Digitale) Verkaufstechniken & Verhandlungsführung

Das Technical Sales Lab (TSL) ist ein Innovationsort und zugleich Netz von Akteur:innen für den (digitalen) Verkauf technischer Produkte und Lösungen. Ziel ist es, die Perspektiven der Vernetzung, Lehre, Forschung und Kommunikation zusammenzubringen.

Die Fakten liegen auf der Hand: Erstens haben sich die Rahmenbedingungen und Einstellungen zum "technischen und digitalen Vertrieb" verändert und zweitens ist der "Verkauf technischer und digitaler Güter" in der Wirtschaft relevant. Daraus resultierende Herausforderungen sind gemeinsame Themen für Kommunikation und Arbeitsumfeld, Medieneinsatz, Methoden usw. Hochschulen und Unternehmen stehen dabei vor den gleichen Herausforderungen. Hier setzt das Technical Sales Lab interdisziplinär an: Forschung, Lehre und Anwendung werden zusammengeführt.

Das Technical Sales Lab ist an der Hochschule Düsseldorf beheimatet und wird von Prof. Dr. Kati Lang, Dozentin aus Modul 3 des "Vertriebsingenieur:in VDI", geleitet. In Kooperation mit Unternehmen wurden drei physische Räume als Lehr-, Lern- und Arbeitsräume konzipiert und ausgestattet. Das TSL wird neben Vorlesungen für Verhandlungssimulationen, Meetings und Verkaufstrainings genutzt, wobei der Schwerpunkt auf der Integration von Online-Medien liegt.

Praxisthemen und -übungen im TSD:

- Marktpsychologie
- Verhaltenspsychologie
- (Digitale) Verkaufstechniken
- (Digitale) Verhandlungsführung

Die Dozent:innen



Dr. rer. oec. Luis Barrantes

Dr. Barrantes ist Studiengangkoordinator des Studiengangs „Sales Engineering and Product Management“ (SEPM) an der Ruhr-Universität Bochum. Er ist Initiator und Sprecher der "Academic Association of Sales Engineering (AASE)", einem europäischen Verbund, die in der Ausbildung von Vertriebsingenieur:innen tätig sind. Dr. Barrantes ist Mitverfasser der Richtlinien „VDI 4501 Berufsfeld Technischer Vertrieb“ und „VDI 4506 Strategischer Vertrieb“.



Thomas Conrad

Thomas Conrad ist Vorsitzender des VDI-Fachbeirats „Technischer Vertrieb und Produktmanagement“ und geschäftsführender Gesellschafter der Karl-Schumacher GmbH. Der studierte Verfahrenstechniker ist seit über 30 Jahren im technischen Vertrieb und Produktmanagement tätig und hat mehr als 25 Jahre Führungserfahrung u.a. in Großkonzernen. Diese umfangreiche Berufserfahrung bringt er durch seine Dozententätigkeit in den Zertifikatslehrgang für Vertriebsingenieur:innen ein.



Mike Dudjan

Mike Dudjan ist seit über 25 Jahren in verschiedenen Vertriebs-, Marketing und Managementfunktionen tätig, aktuell als Vorsitzender der Geschäftsführung der BCD-Chemie GmbH. Entwicklung von Marktstrategien für Commodity- als auch Lösungsgeschäfte im B2B-Bereich zählen zu seinen Schwerpunkten. Ihn verbindet eine langjährige Kooperation mit dem Sales Management Departments der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft an der Ruhr-Universität Bochum.



Prof. Dr. Kati Lang

Prof. Dr. Kati Lang ist Professorin für Internationales Technisches Vertriebsmanagement an der Hochschule Düsseldorf. Sie ist Director des Technical Sales Lab der Hochschule Düsseldorf, im Board der Academic Association of Sales Engineering, verantwortlich für Strategie und Entwicklung, sowie im Vorstand des FB Technischer Vertrieb und Produktmanagement. In der Forschung beleuchtet sie insbesondere Medien und Methoden digitaler Verhandlungen. Sie ist Mitglied der "Academic Association of Sales Engineering (AASE)".



Prof. Dr. Marion Murzin

Prof. Dr. Murzin ist Studiendekanin an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Hochschule Karlsruhe. Ein Schwerpunkt ihrer Arbeit und Lehre liegt in Verkaufs- und Verhandlungstechniken, Vertriebsmanagement sowie Wirtschafts- und Sozialpsychologie. Sie forscht selber zum Thema Digitalisierung im Vertrieb. Ihre berufliche Karriere in der Wirtschaft und im Vertrieb führten sie von der Junior Product Managerin, über Verkaufsleiterin hin zur Vertriebsleitung in deutschen und internationalen Unternehmen.



Nick Zwar

Nick Zwar ist hauptberuflich im Online-Marketing tätig, schwerpunktmäßig mit Suchmaschinenmarketing und B2B Leadgenerierung. Als Lead Training & Development bei der Firma morefire ist er für interne Schulungen und Fortbildungen sowie für externe Seminare und Workshops zuständig. Seit 2011 ist er regelmäßig als Speaker für verschiedene Organisationen unterwegs, so zum Beispiel für die Google Partner Academy und die Google Zukunftswerkstatt, oder ist auf Fachveranstaltungen und Messen wie der Spielwarenmesse Nürnberg zu sehen.

Ein Zertifikatskurs auf Hochschulniveau

Wer sollte teilnehmen?

■ Zielgruppe: Unternehmen

Dieser praxisnahe Zertifikatskurs richtet sich sowohl an Ein- und Umsteiger in den technischen Vertrieb, als auch an erfahrene Vertriebler:innen, denen die einzelnen Module viele Impulse für ihre Vertriebsarbeit im B2B-Geschäft geben. Die Teilnahme ist an keine formalen Bedingungen geknüpft. Eine Hochschulzulassung (Abitur o.ä.) oder ein (Fach-)Hochschulstudium werden nicht zwingend vorausgesetzt. Wichtig sind berufliche Erfahrung und Freude am Vertrieb.

■ Zielgruppe: Gründer:innen

Dieses modulare, berufsbegleitende Weiterbildungsprogramm ist auch für Gründer:innen und Vertriebler:innen von Start-ups sehr interessant. Es bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Gründungsidee zu verfolgen und gleichzeitig die notwendigen vertrieblichen B2B-Kompetenzen für die nächste Gründungsphase aufzubauen. Sie erwerben ein Zertifikat, das Ihnen später auch helfen kann, sich auf lukrative Stellen bei Unternehmen zu bewerben.

■ Theorie, Methodik und Praxisumsetzung

Der Zertifikatskurs "Vertriebsingenieur:in – Sales Professionell" besteht aus fünf Modulen und schließt mit einem ganztägigen Prüfungsworkshop ab. Der Abschlussworkshop ist mehr als nur ein Prüfungstag: Gemeinsam in Teams bearbeiten Sie Fallstudien, um in einer anschließenden Vertriebspräsentation sowie einer B2B-Vertriebsverhandlung zeigen zu können, was Sie in den vorangegangenen fünf Modulen dazugelernt haben. Sie erhalten ein kollegiales Feedback und die Abschlussbeurteilung Ihrer Prüfer:innen.

■ Certificate of Advanced Studies (CAS)

Nach erfolgreicher Teilnahme und Bestehen der Abschlussprüfung, erhalten Absolvent:innen ein europaweit anerkanntes Certificate of Advanced Studies (CAS), das eine hohe Anerkennung am Arbeitsmarkt genießt. Diese Weiterbildung ist eine kostengünstige und zeitsparende Alternative zu einem Studium, bei einer vergleichbaren Akzeptanz.

AKADEMIE
DER RUHR-UNIVERSITÄT



■ Networking-Abende

An geselligen Networking-Abenden – jeweils im Anschluss an den ersten Modultag – haben Sie die Möglichkeit, Top-Vertriebsprofis verschiedener Branchen kennenzulernen und von deren Erfahrungen zu profitieren.

■ Praxis-Exkursion

Es ist eine Exkursion ins "Technical Sales Lab (TSD)" an der Hochschule Düsseldorf geplant. Das TSD ist mit drei physischen Räumen als Lehr-, Lern- und Arbeitsraum konzipiert und ausgestattet. Das Technical Sales Lab wird neben Vorlesungen für Verhandlungssimulationen, Meetings und Verkaufstrainings genutzt, wobei der Schwerpunkt auf der Integration von Online-Medien liegt. Am Abend ist Zeit für einen gemeinsamen Besuch der Düsseldorfer Altstadt.

■ Online-Campus

Der Zertifikatskurs nutzt eine virtuelle Lernumgebung mit passwortgeschütztem Bereich im Online-Campus der Akademie der Ruhr-Universität. Dort kann auf alle relevanten Informationen zum Ablauf und zur Organisation sowie auf die Lernmaterialien zugegriffen werden. Zugleich besteht hier für Teilnehmende die Möglichkeit des Austauschs mit den Lehrenden, dem Programm-Manager und untereinander.

Ihr Kontakt:



Holger U. Nord

Akademie-Programmmanager

holger.nord@akademie.rub.de

0234 / 32 - 2 18 45

www.akademie.rub.de

Akademie der Ruhr-Universität gGmbH
Suttner-Nobel-Allee 4 (O-Werk)
44803 Bochum

0234 / 32 - 2 18 45
www.akademie.rub.de

Ein
Zertifikat
für Ihren
Erfolg!

