

Vertriebsingenieur:in VDI – Sales Professional B2B

Erfolgsfaktoren und Kompetenzen im Wandel der Digitalisierung



Eine bundesweit einzigartige
Kooperation mit dem VDI Verein
Deutscher Ingenieure e.V.

CERTIFICATE OF ADVANCED STUDIES (CAS)

Europaweit anerkannt gemäß § 62, Abs. 1
Hochschulgesetz NRW, inkl. 10 ECTS



Top-Innovator
2024

■ Vertriebsingenieur:in VDI

Erfolgsfaktoren und Kompetenzen im Wandel der Digitalisierung



■ Der erfolgreiche Vertrieb braucht professionelle Vertriebsingenieur:innen

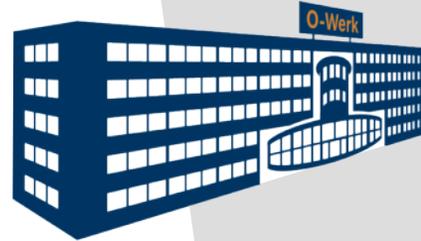
Damit Sie Ihre Kund:innen fundiert beraten können, müssen Sie selbst über zukunftsweisende und wissenschaftlich fundierte Kenntnisse verfügen. In dieser Aufstiegsqualifizierung für Ingenieur:innen und berufserfahrene Quereinsteiger:innen erlernen Sie die Grundlagen des Vertriebsmanagements, der Vertriebssteuerung 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.

„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 – Sales Professional B2B"

Kurs-Homepage: www.akademie.rub.de/B2B-Vertrieb-VDI



■ Das sagen erfolgreiche Absolvent:innen über den Kurs

„Der Kurs “Vertriebsingenieur:in VDI – Sales Professional B2B“ an der Ruhr-Universität Bochum bietet eine gute Mischung aus theoretischem Grundlagenwissen und praxisorientierten Inhalten. Besonders hilfreich fand ich die klar strukturierten Module und den Bezug zu realen Vertriebssituationen im B2B-Umfeld, sowie den Austausch mit anderen Teilnehmenden. Insgesamt eine lohnenswerte Weiterbildung für alle, die ihre Vertriebsfähigkeiten fundiert weiterentwickeln möchten.“

„Der Kurs “Vertriebsingenieur:in VDI“ war für meinen beruflichen Alltag eine große Bereicherung. Die Dozenten kamen aus unterschiedlichsten Bereichen und haben durch ihre langjährige Praxiserfahrung einen tiefen Einblick in die Themen gegeben. Der Kurs war insgesamt sehr gelungen, praxisnah und gut strukturiert. Ich kann ihn jedem empfehlen, der einen Quereinstieg in den Vertrieb wagt!“

Veranstaltungsort:

Akademie der Ruhr-Universität
O-Werk Bochum

Umfang:

5 Fachmodule á 2 Tage +
Prüfungsworkshop

Format:

Certificate of Advanced Studies (CAS)
Europaweit anerkannter Zertifikatskurs

Wissenschaftliche Leitung:

Dr. rer. oec. Luis Barrantes

Abschluss:

Doppelzertifikat von VDI und
Akademie der Ruhr-Universität

Vertriebsingenieur:in VDI – Sales Professional B2B



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



Kurs-Homepage:
[www.akademie.rub.de/
B2B-Vertrieb-VDI](http://www.akademie.rub.de/B2B-Vertrieb-VDI)

SALES PROFESSIONAL B2B



Einzelmodul: EUR 1.750,00*
Zertifikatsprüfung: EUR 500,00*

Zertifikatskurs: EUR 4.750,00*
inkl. Prüfung

- Alle Module sind auch einzeln buchbar. Förderung durch Nutzung von Bildungsurlaub in NRW möglich.
- * Alle Preise umsatzsteuerfrei. Teilnehmende und Arbeitgeber können sich die Kosten für die Module aufteilen.
- Abschluss: Certificate of Advanced Studies (CAS), bei Einzelmodulen: Akademiezertifikat.
- Für die Zulassung zu den Abschlussprüfungen müssen min. 4 der 5 Fachmodule (Module 1 bis 5) besucht worden sein. Bei triftigem Grund, können versäumte Module und somit die Zertifikatsprüfung gegen einen Kostenbeitrag bei einer späteren Durchführung nachgeholt werden.

1

Modul

Märkte & Marktstrategien

- Wertschöpfungsketten
- Internationale Märkte
- Marktstrategien
- Produkt- und Dienstleistungsprogramm
- Kooperationen mit externen Partnern

Dozenten: Thomas Conrad / Mike Dudjan

2

Modul

Vertriebsorganisation & Marktanalyse

- Vertriebsprozess (Sales Cycle)
- Vertriebsorganisation
- Notwendigkeit der Marktanalyse für die Marktbearbeitung
- Durchführung von Marktanalysen

Dozent: Mirko Düssel

3

Modul

Marktbearbeitung & Angebotserstellung

- Customer Journey (B2B vs. B2C) & See-Think-Do-Care
- Online- Kanäle für Marketing & Vertrieb
- E-Commerce und Digital Sales
- Angebotsbestandteile
- Angebotsgestaltung
- Angebotskalkulation

Dozenten: Nick Zwar / Erwin Hölzler

4

Modul

Verkaufstechniken & Verhandlungsführung

- Besonderheiten des industriellen Kaufverhaltens
- Psychologische Grundlagen
- Erstsprache, weitere Schritte
- Verkaufs- und Präsentationstechniken
- Verhandlungsführung

Dozentin: Prof. Dr. Marion Murzin

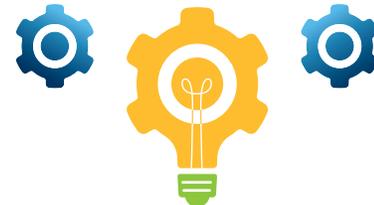
5

Modul

Vertriebstechniken & Vertriebscontrolling

- Von der Unternehmensstrategie zur Vertriebsstrategie (Planung & Umsetzung)
- Strategisches und operatives Vertriebscontrolling,
- Vertriebsmethoden zur Strategieumsetzung: MBO, BSC und OKR
- Vertriebsorganisation & Key Account Management

Dozentin: Prof. Andrea Badura



Prüfungsworkshop

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

Dozenten: Thomas Conrad / Johannes Krings

Ort: Akademie der Ruhr-Universität Bochum

- Mit der Abschlussprüfung weisen die Kursteilnehmer:innen nach, dass sie mit dem erworbenen Wissen aller fünf Lehrgangsmodule zur systematischen, effektiven und kundenorientierten Lösung von Aufgaben im Vertrieb des B2B-Bereichs befähigt sind. Für die auf diesem Wege nachgewiesene Lösungskompetenz erhalten die Kursteilnehmer:innen das Lehrgangszertifikat "Sales Professional B2B" und sind als Ingenieur:in zum Führen des Zusatztitels "Vertriebsingenieur VDI" berechtigt."

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



Die Dozent:innen



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. Andrea Badura

Prof. Andrea Badura ist seit 2013 Professorin für Industriegütermarketing und Techn. Vertrieb an der Hochschule Landshut. Als Ingenieurin war sie mehrere Jahre im Produktmanagement und im Vertrieb für Anlagen für die Halbleiterherstellung weltweit tätig. Frau Badura ist seit 2014 Mitglied der Academic Association of Sales Engineering (AASE) und aktuell Vice President Education der AASE. Sie ist zudem aktiv im Forschungsnetzwerk Entrepreneurship, Innovation und Mittelstand und im Herausgeberbeirat der Fachzeitschrift „Ideen- und Innovationsmanagement“.



Mirko Düssel

Mirko Düssel ist Vorsitzender des VDI-Fachausschusses „Produktmanagement“ (FA202), Mitglied im Fachbeirat „Technischer Vertrieb und Produktmanagement“ und Lehrbeauftragter an der Ruhr-Universität Bochum am Lehrstuhl für Industrial Sales and Service Engineering. Als Geschäftsführer von Mirko Düssel & Co. begleitet er seit mehr als 30 Jahren Unternehmen bei der Entwicklung leistungsfähiger Vertriebs- und Produktmanagementorganisationen sowie der Implementierung wirksamer Vertriebs-, Marketing- und Produktmanagementprozesse.



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 Experte für Online-Marketing, mit Schwerpunkt in der B2B Lead-Generierung. Als Leiter Training & Development bei einem großen deutschen Online-Agentur hat interne Schulungen sowie Kundenseminare und Workshops verantwortet. Seit 2011 ist er als Speaker für verschiedene Organisationen unterwegs, so zum Beispiel für die Google Partner Academy und die Google Zukunftswerkstatt. Nick Zwar wollte ursprünglich Filmemacher werden und hatte seine Lehr- und Wanderjahre auf Filmsets in Los Angeles.

■ Ein Zertifikatskurs auf Hochschulniveau

Wer sollte teilnehmen?

■ **Ambitionierte B2B-Vertriebler:innen**

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.

■ **Gründer:innen und Selbstständige**

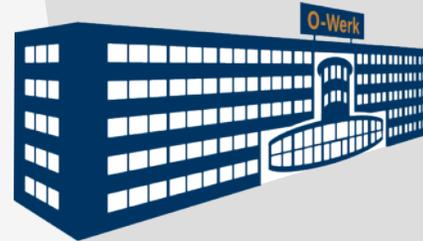
Dieses modulare, berufs begleitende Weiterbildungsprogramm ist auch für Gründer:innen, Vertriebler:innen in Startups und Selbstständige sehr interessant. Es bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Gründungsidee zu verfolgen und gleichzeitig die notwendigen vertrieblichen B2B-Kompetenzen für die nächste Gründungsphase aufzubauen. Sie erwerben ein Zertifikat, das Ihnen später auch helfen kann, sich bei Unternehmen vorzustellen.

■ **Theorie, Methodik und Praxisumsetzung**

Der Zertifikatskurs "Vertriebsingenieur:in – Sales Professional B2B" besteht aus fünf Modulen und schließt mit einem ganztägigen Prüfungsworkshop ab. Der Abschlussworkshop ist mehr als nur eine Prüfung: 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.



■ **Networking-Abende**

Im Anschluss an den ersten Modultag mehrerer Module haben Sie die Möglichkeit, Vertriebsprofis verschiedener Branchen kennenzulernen und von deren Erfahrungen zu profitieren. Lernen Sie in informeller Atmosphäre von Best-Practice-Beispielen aus der Industrie sowie durch den interdisziplinären Erfahrungsaustausch im Netzwerk.

■ **Online-Campus**

Diese berufsbegleitende Weiterbildung 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 Akademie-Team und untereinander.

■ **O-Werk Bochum**

Der Zertifikatskurs findet im ehemaligen Opel-Hauptverwaltungsgebäude, dem O-Werk, in Bochum statt. Das O-Werk bieten eine historische und gleichzeitig hochmoderne Location, Technik vom Feinsten sowie großzügig ausgestattete Tagungs- und Schulungsräume, die sich flexibel an alle Lernanforderungen anpassen lassen.

Kurs-Homepage: www.akademie.rub.de/B2B-Vertrieb-VDI

Ihr Kontakt:



Holger U. Nord

Akademie-Programmmanager

[holger.nord@](mailto:holger.nord@akademie.rub.de)

akademie.rub.de

Mobil: 01578 / 55 823 94

www.akademie.rub.de

AKADEMIE ■ ■ ■ ■ ■
DER RUHR-UNIVERSITÄT

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

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

