

# ZERTIFIKAT

Die IHK Region Stuttgart verleiht  
durch diese Urkunde

**Herrn Max Mustermann**  
geboren am 24.12.1960 in Musterstadt  
nach bestandenem IHK-Test im Rahmen der

**BSS-Academy**

den Titel

**Vertriebs- und  
Anwendungsspezialist im  
technischen Fachhandel (IHK)**

Stuttgart, 01.10.2008

  
Wolfgang Kiesel  
Präsident



  
Wolfgang Oettle  
Leitender Geschäftsführer



**BOSCH**  
Technik fürs Leben



**fischer**   
BEFESTIGUNGSSYSTEME

## BSS-Academy

Weiterbildung mit System  
Ein Qualifizierungskonzept für Bosch System Spezialisten



**BOSCH**  
Technik fürs Leben



*„Aufträge verliert man nicht an den Wettbewerb, sondern an den besseren Verkäufer.“*

**Sven Bobe**, Vertriebsleiter Fachhandel Europa Mitte

## Durch Qualifizierung zum Erfolg

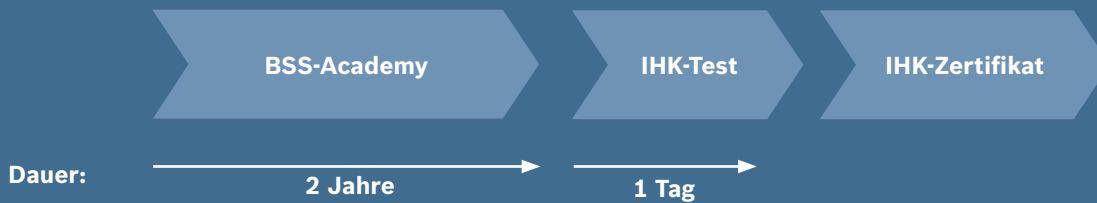
Nichts ist wertvoller für den Unternehmer als ein erfolgreicher Systemverkäufer. Doch was steckt hinter dem Erfolg im Verkauf? Wie kann dieser gefördert werden? Die BSS-Academy gibt die Antworten darauf: mit einem innovativen Bildungskonzept exklusiv für Bosch System Spezialisten. Gemeinsam entwickelt von Bosch Vertriebs-Experten in Zusammenarbeit mit dem BSS-Beirat sowie der DIHK Bildungs-GmbH. Unterstützt wird die Einrichtung durch die Kooperationspartner GARP Business Akademie, IHK Region Stuttgart, Partnerorganisationen in Österreich sowie die Unternehmensgruppe Fischer.

Ziel des vertriebsorientierten Bildungskonzepts ist der Erwerb eines bundesweit anerkannten IHK-Weiterbildungszertifikats. Es bescheinigt dem erfolgreichen Teilnehmer seine besondere Qualifikation und weist ihn als „Vertriebs- und Anwendungsspezialisten im technischen Fachhandel (IHK)“ aus.

Der Besuch der BSS-Academy bietet Ihnen als Bosch System Spezialisten die Möglichkeit, Ihren Wettbewerbern einen entscheidenden Schritt voraus zu sein. Denn die Erfahrung zeigt: Eine Erhöhung der Verkaufs- und Beratungskompetenz bringt zwangsläufig eine Steigerung Ihres Verkaufserfolgs mit sich. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

### **BSS-Academy: klarer Vorsprung für Bosch System Spezialisten**

- ▶ Steigerung der Verkaufs- und Beratungskompetenz der Mitarbeiter
- ▶ Imagegewinn gegenüber Ihren Kunden und Wettbewerbern
- ▶ Steigerung der Kundenzufriedenheit
- ▶ Motivation der Mitarbeiter
- ▶ Offizielles IHK-Zertifikat als Nachweis für erstklassige Mitarbeiterqualifikation
- ▶ Alleinstellung – exklusiv für Bosch System Spezialisten



## Ein Bildungskonzept, das nachhaltige Erfolge sichert

Wenn ein Unternehmen dauerhaft erfolgreich bleiben möchte, benötigt es gut ausgebildetes Personal – und das heißt Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter. Mit einem klar strukturierten Bildungskonzept schafft die BSS-Academy die Voraussetzungen für die nachhaltigen Erfolge im Verkauf:

- ▶ Umfassende und kontinuierliche Schulung über 2 Jahre
- ▶ 5 Seminare à 3 Tage (Donnerstag bis Samstag) aus den Bereichen Produkt und Vertrieb/Betriebswirtschaftslehre
- ▶ Auf die Anforderungen der Branche im technischen Hartwarenhandel zugeschnittene Bildungsinhalte
- ▶ Hoher Praxisanteil in den Seminaren
- ▶ Optimale Teilnehmerzahlen pro Seminar für ein intensives Lernklima
- ▶ Abschlusstest und Zertifizierung durch die IHK

## Kooperationspartner



# Durch systematische Weiterbildung zum Erfolg

## Teilnahmevoraussetzungen

- ▶ Mitarbeiter im Vertrieb/Verkauf eines Bosch System Spezialisten
- ▶ Abgeschlossene Berufsausbildung
- ▶ Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im technischen Produktionsverbindungshandel/Verkauf von Elektrowerkzeugen

## Modul

### Vertrieb / Betriebswirtschaftslehre (Pflichtseminare)

Basisseminar	Seminar (3 Tage) inkl. Seminartest + Hausarbeit
Aufbauseminar	Seminar (3 Tage) inkl. Seminartest + Hausarbeit

### Modul Produkt (Auswahl 3 aus 4)

 Akku / Intelligente Messtechnik	Seminar (3 Tage) inkl. Seminartest + Hausarbeit
 Metall	Seminar (3 Tage) inkl. Seminartest + Hausarbeit
 Stein / Befestigungstechnik	Seminar (3 Tage) inkl. Seminartest + Hausarbeit
 Holz / Stationärgeräte	Seminar (3 Tage) inkl. Seminartest + Hausarbeit

Abschlusstest  
durch IHK (1 Tag)

IHK-Zertifikat

Dauer: 2 Jahre



## Anmeldung

- ▶ Wenn die Teilnahmevoraussetzungen erfüllt sind, senden Sie bitte das beigefügte Anmeldeformular vollständig ausgefüllt über die angegebene Faxnummer der GARP Business Akademie.
- ▶ Sie erhalten dann eine Anmeldebestätigung, eine Übersicht der angebotenen Seminartermine sowie weitere Informationen.

## Die Seminare

- ▶ Insgesamt sind 5 Seminare à 3 Tage (Donnerstag bis Samstag) innerhalb von 2 Jahren zu belegen: Basis- und Aufbauseminar Vertrieb/Betriebswirtschaftslehre plus 3 frei wählbare Seminare aus dem Modul Produkt.
- ▶ Die Seminare können in beliebiger Reihenfolge belegt werden (einzige Ausnahme: Basisseminar Vertrieb/Betriebswirtschaftslehre ist Voraussetzung für Besuch des Aufbauseminars).

## Die Zwischentests

Pro Seminar werden ein schriftlicher Seminartest und eine Hausarbeit abgelegt. Die Bewertung erfolgt über ein Punktesystem und entscheidet über die Zulassung zum Abschlusstest durch die IHK. Bereits erreichte Punkte aus Tests und Hausarbeiten werden auf den Abschlusstest angerechnet.

- ▶ Schriftlicher Test zum Abschluss jedes Seminars
- ▶ Hausarbeit zur Vertiefung der behandelten Inhalte. Sie beinhaltet z. B. Multiple-Choice- (mehrere Antwortmöglichkeiten zur Auswahl) sowie Transferaufgaben.

## Der IHK-Abschlusstest

Der Teilnehmer erhält die Zulassung zum IHK-Abschlusstest, wenn

- ▶ alle geforderten 5 Seminare innerhalb von 2 Jahren besucht wurden,
- ▶ mindestens 50 % der Punkte aller Seminartests und Hausarbeiten erreicht wurden,
- ▶ der Besuch des letzten Seminars nicht länger als 12 Monate zurückliegt.

Der Abschlusstest (schriftlich und mündlich) wird von der IHK Region Stuttgart abgenommen. Der Teilnehmer erhält das IHK-Zertifikat, wenn mindestens 50 Punkte aus den Seminartests, Hausarbeiten und dem IHK-Abschlusstest erreicht wurden.

Der IHK-Abschlusstest kann einmalig wiederholt werden.

## Der Punkteschlüssel

Insgesamt maximal 100 mögliche Punkte	
30 mögliche Punkte	70 mögliche Punkte
aus Seminartests + Hausarbeiten	aus IHK-Abschlusstest (20 Punkte schriftlich, 50 Punkte Fachgespräch)

# Kurzbeschreibung der Seminare



## **Seminare Vertrieb / Betriebswirtschaftlshre**

(2 Pflichtseminare, Dauer jeweils 3 Tage)

### **Ziele**

Die Vermittlung von betriebswirtschaftlichem und verkäuferischem Know-how ist zentrale Zielsetzung der beiden Seminare in diesem Modul. Dazu gehört die Optimierung von Kundenbesuchen unter betriebswirtschaftlichen Prämissen ebenso wie z. B. der Aufbau von Kundenbeziehungen durch individuelle Kundenansprache. Zu den weiteren Schwerpunkten zählen die Verbesserung der Kenntnisse in den Bereichen Verkaufspsychologie, Verhandlungsstrategie sowie die Optimierung der Ausschöpfung vorhandener Umsatzpotenziale im Verkaufsgebiet.

### **Inhalte**

#### **1. Grundlagen einer potenzialorientierten strategischen Marktbearbeitung**

- ▶ Stärken/Schwächen des eigenen Unternehmens (Beurteilung der Leistungen des Unternehmens/Verkäufers, Anforderungsprofil des Verwenders an das Handelsunternehmen)
- ▶ Gebietspotenzialanalyse des eigenen Verkaufsgebiets
- ▶ Maßnahmen zur effizienten potenzialorientierten Gebietsbearbeitung
- ▶ Entwicklung von Kundenstrategie

#### **2. Verkauf**

- ▶ Vorbereitung eines Kundenbesuchs
- ▶ Klare Ziele setzen
- ▶ Analyse (Kompetenzklärung, Bedarfsermittlung, Fragetechniken, Einwandsbehandlung)
- ▶ Produkt-/Unternehmensvorstellung
- ▶ Abschluss und Nachbearbeitung

#### **3. Betriebswirtschaftliche Grundlagen**

- ▶ Betriebswirtschaftliche Kennziffern
- ▶ Grundlagen der Prozessoptimierung im Unternehmen
- ▶ Grundlagen Deckungsbeitragsrechnung
- ▶ Finanzierungskonzepte

#### **4. Selbstorganisation**

#### **5. Vertragsrecht**

## Produktseminare

(3 aus 4 Seminaren frei wählbar, Dauer jeweils 3 Tage)

### Ziele

Die Vermittlung von Produktwissen, Funktionsprinzipien und Kundennutzen im Hinblick auf praktische Anwendungen im gewerblichen Bereich steht im Mittelpunkt des Moduls Produkt. Schwerpunkte der Seminare sind konkrete Praxisanwendungen bis hin zur Erstellung eigener Werkstücke. Durch die Erweiterung des Wissens um Eigenschaften und Qualitätsmerkmale von Elektrowerkzeugen und Zubehör wird der jeweils relevante Verkaufs- und Produktnutzen besser herausgearbeitet.

### Inhalte



#### Akku/Intelligente Messtechnik

Unterschiede und Besonderheiten von Akku-Technologie werden vorgestellt. Schwerpunkt: Lithium-Ionen-Technologie. Im Praxisteil werden Akkugeräte bei einem Bauprojekt eingesetzt. Der sichere Umgang mit professionellen Messwerkzeugen ist ein weiterer Teil des Seminars. Dazu gehören das Messen von Entfernungen, Winkeln und Neigungen sowie die Ortung von Materialien.



#### Metall

Maschinen und Zubehöre der Metall verarbeitenden Industrie bilden hier den Schwerpunkt, Edelstahlbearbeitung inklusive. Unfallgefahren und Sicherheitsvorschriften (Vibration, Staub) werden ebenso behandelt wie die richtige Handhabung. Bei der Erstellung eines Werkstücks steht der Werkstoff Edelstahl im Mittelpunkt.



#### Stein/Befestigungstechnik

Alles über Unterschiede, Besonderheiten und Einsatzgebiete der Bohr- und Hammertechnik sowie des entsprechenden Zubehörs bei der Steinbearbeitung. Praktische Arbeiten werden in einem Musterrohbau durchgeführt. Einen Seminartag zum Thema Befestigungstechnik gestaltet unser Kooperationspartner Fischer Werke. Neben der Vermittlung von Fachwissen wird hier ebenfalls auf aktuelle Innovationen eingegangen.



#### Holz/Stationärgeräte

Holzarten und Holzwerkstoffe sowie unterschiedliche Möglichkeiten der Bearbeitung werden aufgezeigt und beim Bau eines Werkstücks selbst ausgeführt. Schwerpunkte sind die Produktsegmente Fräser, Sägen, Schleifer, Stationärgeräte sowie die entsprechenden Zubehöre.



# BSS-Academy

## Eine Investition in die Zukunft

### Erfolgsfaktor Fachwissen und Kompetenz

Ihre Kunden von heute erwarten gut ausgebildete, kompetente Ansprechpartner. Verkäufer, die ihnen nicht nur hochwertige Produkte anbieten, sondern überzeugende Lösungen.

Mit der BSS-Academy erfüllen Sie die Erwartungen, die der Verwender an einen Verkäufer stellt:

- ✓ **Spezifische Kundenansprache**
  - Auf einer Ebene mit dem Kunden.
- ✓ **Verkaufs- und Beratungskompetenz**
  - Wissen, was der Kunde wirklich braucht.
- ✓ **Anwendungsspezifische Produktkenntnis**
  - Den konkreten Nutzen vermitteln.
- ✓ **Prozessabläufe**
  - Prozesse von Verwendern analysieren und optimieren.
- ✓ **Betriebswirtschaftliches Know-how**
  - Unternehmerisch handeln und überzeugen.
- ✓ **Verhandlungskompetenz**
  - Sicherheit für Verkaufsgespräche gewinnen.
- ✓ **Eigenpräsentation: Glaubwürdigkeit, Überzeugungskraft**
  - Überzeugen, nicht überreden.
- ✓ **Eigenorganisation**
  - Den eigenen Zeitrahmen optimal nutzen.



## Gemeinsam stärker werden

Die BSS-Academy schafft die Voraussetzungen für eine umfassende Mitarbeiterqualifizierung. Die BSS-Academy wird dann erfolgreich sein, wenn alle Partner – Handel und Herstellerindustrie – dazu bereit sind, die notwendigen Anstrengungen und Ressourcen in Form von Zeit und Invest zur Verfügung zu stellen. Die Robert Bosch GmbH, Geschäftsbereich Power Tools, und die Unternehmensgruppe Fischer unterstützen die BSS-Academy über die Finanzierung von Entwicklung und Organisation des Schulungsangebots hinaus.

Lassen Sie uns zusammen den Erfolg in die Hand nehmen – und gemeinsam stärker werden.

<b>Gesamtkosten BSS-Academy pro Teilnehmer</b>	<b>6.550 €</b>
darin enthalten:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Trainerhonorare, Raummieten und Schulungsunterlagen</li> <li>▶ Unterkunft und Verpflegung bei Seminaren</li> <li>▶ Prüfungszulassung, Unterkunft und Verpflegung bei Seminaren, IHK-Abschlusstest und Zertifikatsvergabe</li> <li>▶ Anreise zu Produktseminaren</li> </ul>	
<b>anteilig Robert Bosch GmbH, Geschäftsbereich Power Tools und Unternehmensgruppe Fischer</b>	<b>3.600 €</b>
<b>anteilig Bosch System Spezialist gesamt</b>	<b>2.950 €</b>
<b>bei Finanzierung über 2 Jahre, jährlich</b>	<b>1.500 €* </b>

\*siehe Anmeldeformular

<b>Kosten Nachprüfung</b>	<b>150 €</b>
Erreicht ein Teilnehmer weniger als 50%, so muss er, um die Zulassung zum IHK-Abschlusstest zu erhalten, eine schriftliche Nachprüfung über alle besuchten Seminare ablegen und in dieser mindestens 50% der Punkte erzielen. Andernfalls erhält er lediglich eine Teilnahmebestätigung über die besuchten Seminare.	
<b>Kosten für die Wiederholung des IHK-Tests</b>	<b>200 €</b>



# Ihre Ansprechpartner

## **GARP Business Akademie**

Garp Bildungszentrum für die  
IHK-Region Stuttgart e. V.

Frau Nicole Waischnor  
Carl-Orff-Weg 9–11  
73207 Plochingen  
Tel.: 07153 8305-13  
Fax.: 07153 8305-60  
E-Mail: waischnor@garp.de

## **Robert Bosch GmbH**

Geschäftsbereich Power Tools

Herr Walter Laubengaier  
Schulung weltweit (PT/MKS)  
Max-Lang-Straße 40–46  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: 0711 758-1805  
E-Mail: walter.laubengaier@de.bosch.com

## **fischer Unternehmensgruppe**

fischer AKADEMIE

Herr Dr. Rainer Lehmann  
Weinhalde 14–18  
72178 Waldachtal  
Tel.: 07641 456-3212  
E-Mail: rainer.lehmann@fischer.de

## **Robert Bosch GmbH**

Geschäftsbereich Power Tools

Frau Silke Stierhof  
Kommunikation Fachhandel Europa Mitte  
(PT/SEC1-TS)  
Max-Lang-Straße 40–46  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: 0711 758-1995  
E-Mail: silke.stierhof@de.bosch.com



**Robert Bosch GmbH**

Geschäftsbereich Power Tools

Postfach 10 01 56  
D-70745 Leinfelden-Echterdingen  
[www.bosch-pt.de](http://www.bosch-pt.de)

**Robert Bosch AG**

Geschäftsbereich Power Tools

Postfach 146  
A-1110 Wien  
[www.bosch-pt.at](http://www.bosch-pt.at)