

Kompetenznachweis: Marketing- /Vertriebsunterstützung - digital

K1E-26002

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, und/oder Vertriebssteuerung
- ✓ Mitarbeitende, die im Rahmen des Kompetenznachweises „Marketing- und Vertriebsunterstützung“ Grundlagenkenntnisse im Marketing und Vertrieb erwerben möchten

Ihr Nutzen

Erfasst und bewertet die im Entwicklungsweg erworbenen Fach-, Methoden-, Persönlichkeits- und Sozialkompetenzen. Nutzt differenzierte Lernkontrollen, um die individuelle Leistung der Teilnehmenden praxisnah zu überprüfen und die Anwendung des Gelernten im beruflichen Kontext zu fördern.

Inhalt

- ✓ Schriftliche Prüfung: Bearbeitung praxisbezogener Fragestellungen in einer Klausur
- ✓ Mündliche Prüfung: Präsentation einer selbst erarbeiteten Fallstudie vor der Prüfungskommission mit anschließendem Fachgespräch zu den Lehrgangsinhalten
- ✓ Kompetenznachweis: Bewertung der Fach-, Methoden- und Kommunikationskompetenz im Prüfungsformat

Hinweis

Kompetenznachweis mit mehrWert: Unsere Kompetenznachweise bestätigen nicht nur Ihre in den Prüfungssequenzen dargestellte Kompetenz, sondern vermitteln darüber hinaus personale und digitale Kompetenzen. Sie haben 6 Monate vor und 3 Monate nach Ihrem Prüfungstermin die Gelegenheit, sich zusätzlich zu den Modulinhalten des Entwicklungswegs auf Basis Ihres persönlichen Qualifikationsstandes und Ihrer Ziele bzw. angestrebten Funktion mittels rd. 100 WBT's individuell weiterzuentwickeln. Wählen Sie aus folgenden Themen: Kommunikation / Persönliche Entwicklung / Kreativität & Effektivität / Digitalisierung / Gesundheit und ggf. je nach Funktion Management. Beachten Sie auch insbesondere die WBT's zum selbstbestimmten Lernen. Diese können Sie während der Seminare und zur Vorbereitung auf den Kompetenznachweis unterstützen. Im Feedback zu Ihren Prüfungssequenzen erhalten Sie darüber hinaus im Kompetenznachweis eine individuelle WBT-Empfehlung, um sich in den erkannten Potenzialen in den drei folgenden Monaten weiterentwickeln zu können. Der Kompetenznachweis baut auf folgende Kernmodule auf:

- ✓ Grundlagen "Arbeiten im Marketing / Vertrieb einer genossenschaftlichen Regionalbank"
- ✓ Trendforschung für Marketing & Vertrieb
- ✓ Grundlagen Kundenbeziehungsmanagement
- ✓ Grundlagen Produkt-, Preis- & Vertriebspolitik
- ✓ Grundlagen Kommunikationspolitik
- ✓ Grundlagen Marketing- und Vertriebsrecht

Dieser Seminarbaustein aus dem Entwicklungsweg Marketing- und Vertriebsunterstützung findet in Kooperation mit Genoakademie GmbH statt. Der Kompetenznachweis findet am 11.11.2026 und 12.11.2026 statt. Der 11.11. ist fest im Paket enthalten. Sollten Sie am 12.11. teilnehmen wollen, bitten wir Sie, uns zu kontaktieren. Die Veranstaltung ist ausschließlich als Gesamtpaket P1E buchbar.

Voraussetzungen

Grundvoraussetzungen für die Teilnahme:

- ✓ Ein PC, Laptop oder Tablet
- ✓ Ein Headset mit Kopfhörer und Mikrofon
- ✓ Eine funktionierende Kamera
- ✓ Eine stabile Internetverbindung

Wir empfehlen Ihnen eine ruhige Umgebung. Lassen Sie Ihre Kamera während der gesamten Veranstaltung eingeschaltet. Das ermöglicht einen besseren Austausch mit anderen Teilnehmenden, gibt dem Trainer wertvolles Feedback und bindet Sie persönlich stärker ein, was Ihren Lernerfolg steigert.

Preisinformation

Zusätzlich zum Veranstaltungspreis erhebt die GenoAkademie eine Gebühr von 25,00€ für die digitale Teilnahme an der Veranstaltung.



Termin

12.11.2026



Ort

Digital



Preis

900,00 €



Ansprechpartner

Julia-Sophie Maier

08461/650-1374

julia-sophie.maier@abg-bayern.de

Julia Gabler

08461/650-1320

julia.gabler@abg-bayern.de

Buchen

ABG  