

# *Presseinformation*

## **Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)**

Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin  
Tel. 030/72625-600, Fax 030/72625-666  
e-mail: [mischon@cdh.de](mailto:mischon@cdh.de), Internet: [www.cdh.de](http://www.cdh.de)

## **Praxisorientierter Studiengang zum Sales Manager (VWA)**

---

Am 22.10.2007 beginnt an der VWA Freiburg ein neuer Studiengang in Kooperation mit der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Berlin. In einem berufsbegleitenden Studium kann der Abschluss zum Sales Manager (VWA) abgelegt werden. Dieser Studiengang vermittelt die theoretischen Kenntnisse und gibt zahlreiche praktische Beispiele für erfolgreiches Sales-Management.

Basierend auf den in der Wirtschaft seit vielen Jahren anerkannten Studiengängen der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie wurde ein intensiver und praxisorientierter Studiengang für alle im Vertrieb Tätigen entwickelt.

Dieser intensive Studiengang hat das Ziel, den Teilnehmerinnen und Teilnehmer

- die für eine erfolgreiche Tätigkeit unerlässlichen theoretischen Grundkenntnisse und Einsichten für ein erfolgreiches Sales-Management zur vermitteln.
- Anregungen und Ideen weiterzugeben, die sich in der Praxis erfolgreicher Vertriebstätigkeit bewährt haben.

Durch Fallstudien und Übungen werden die theoretischen Grundlagen trainiert und vertieft. Die Teilnehmer erhalten pro Semester jeweils einen persönlichen Arbeitsordner mit umfangreichen Unterlagen, Checklisten und Literaturempfehlungen für ihr "eigenes" Sales Management.

Adressaten sind alle im Vertrieb Tätigen, die sich basierend auf ihrer kaufmännischen oder technischen Grundausbildung theoretische und fachliche Kompetenz sowie die Fähigkeit zur praktischen Umsetzung aneignen wollen.

Das Studium findet berufsbegleitend statt. Es umfasst zwei Präsenzsemester sowie eine studienbegleitende, tutoriell betreute Projektarbeit (Distance Learning). In jedem Semester sind innerhalb von zwei Wochen 100 Pflichtstunden zu absolvieren, der workload der Projektarbeit umfasst insgesamt 250 Stunden.

Nach der ordnungsgemäßen Teilnahme kann die Prüfung zum Sales Manager (VWA) abgelegt werden. Nach bestandener Prüfung erhält die/der Bewerber/in ein Zertifikat, das sie/ihn als Sales Manager (VWA) ausweist.

Weitere Informationen: Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie für den Regierungsbezirk Freiburg e.V.

Telefon: 07 61 - 3 86 73-0, Telefax: 07 61 - 3 86 73-33

[www.vwa-freiburg.de](http://www.vwa-freiburg.de)

Berlin, 6. August 2007

*Die Pressemeldung kann auch im Internet heruntergeladen werden unter [www.cdh.de/presse](http://www.cdh.de/presse)*