



Weiterbildung „DIPLOM-BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN“

Weiterbildungs-Doku

Alle besuchten Seminare bzw. Kurse müssen in der Weiterbildungs-Doku dokumentiert werden. Die Weiterbildungs-Doku gibt damit einen Überblick über den Stand der absolvierten Weiterbildungsaktivitäten. Die Weiterbildungs-Doku steht als Excel-Datei zur Verfügung.

Um das Diplom zu erhalten, muss die ausgefüllte Weiterbildungs-Doku mit einer Kopie aller Kursbestätigungen (Zeugnisse/ Zertifikate) sowie der Abschlussarbeit beim ba eingereicht werden.

Beispiel für den Eintrag in die Weiterbildungs-Doku:

Modul	Titel der Weiterbildung	WB-Einrichtung	Ort	Datum	Bildungseinheiten*
Verkaufstechniken Mögliche Inhalte: <ul style="list-style-type: none"> • Bedarfsermittlung • Produktpräsentation • Argumentation • Abschlusstechnik • Einwandbehandlung • Reklamationsbehandlung • Mehrpersonenverkauf • Zusatzverkauf • Telefonverkauf • Kundenorientierung • Außendienst • Verkaufspsychologie 	Professionelle Einwandbehandlung und effektiver Kaufabschluss	BFI NÖ	Wien	14.12.2017	8
	Reklamationsbehandlung: Richtige Gesprächsführung - gute Lösung	WIFI	Linz	20.11.2017	8
	Der Zusatzverkauf als Kundenbindungsinstrument und Umsatzbringer	Firmeninternes Seminar Unternehmen: Musterbau	Linz	15.06.2017	8
Erforderliche Bildungseinheiten im Modul Verkaufstraining:		24		Gesamt:	24

* Eine Bildungseinheit entspricht einer Kurseinheit (50 - 60 Minuten)