

## IHR/E ANSPRECHPARTNER/IN

**Haben Sie Interesse und möchten sich anmelden?  
Oder benötigen Sie mehr Informationen?  
Dann kontaktieren Sie bitte unsere Mitarbeiter/innen  
in den Landes-WIFIs:**

### **WIFI Burgenland Kundencenter**

Robert-Graf-Platz 1, 7000 Eisenstadt  
T 05 90 90 7-2000, F 05 90 90 7-5115  
E info@bgl.wifi.at, H www.wifi.at/burgenland

### **WIFI Kärnten GmbH Kundencenter**

Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt  
T 05 9434, F 05 9434-804  
E wifi@wifikaernten.at, H www.wifi.at/kaernten

### **WIFI Niederösterreich Kundenservice**

Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten  
T 02742 890-2000, F 02742 890-2100  
E kundenservice@noe.wifi.at, H www.wifi.at/niederoesterreich

### **WIFI Oberösterreich GmbH Kundenservice**

Wiener Straße 150, 4021 Linz  
T 05 7000-77, F 05 7000-7609  
E kundenservice@wifi-ooe.at, H www.wifi.at/ooe

### **WIFI Salzburg Kundenservice**

Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg  
T 0662 8888-411, F 0662 8888-600  
E info@wifisalzburg.at, H www.wifi.at/salzburg

### **WIFI Steiermark Kundenservice**

Körblergasse 111-113, 8010 Graz  
T 0316 602-1234, F 0316 602-301  
E info@stmk.wifi.at, H www.wifi.at/steiermark

### **WIFI Tirol Kundenservice**

Egger-Lienz-Straße 116, 6020 Innsbruck  
T 05 90 90 5-7777, F 05 90 90 5-7448  
E info@wktirol.at, H www.wifi.at/tirol

### **WIFI Vorarlberg**

DI (FH) Christian Konzett, MSc  
Bahnhofstraße 24, 6850 Dornbirn  
T 05572 3894-477, F 05572 3894  
E konzett.christian@vlbg.wifi.at, H www.wifi.at/vlbg

### **WIFI Wien Kundenservice**

wko campus wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien  
T 01 47 677-5555, F 01 47 677-5588  
E www.wifiwien.at/kontakt, H www.wifi.at/wien

### **WIFI Österreich**

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien  
F 05 90 900-3156  
E wifi.info@wko.at, H www.wifi.at

### **WIFI International**

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien  
T 05 90 900-3454, F 05 90 900-3066  
E win@wko.at, H www.wifi.eu

**Für Informationen zur Durchführung des Lehrgangs, Informations-  
abende, Anmeldungen und Förderungsberatung stehen Ihnen unsere  
Landesgremien zur Verfügung:**

DIE GREMIEN DES DIREKTVERTRIEBS IN DEN LANDESKAMMERN

### **LANDESGREMIUM Burgenland**

Mag. Ewald HOMBBAUER  
Robert-Graf-Platz 1, 7000 Eisenstadt  
T 05 90 907-3320 DW, F 05 90 907-3315  
E ewald.hombauer@wkbgl.at

### **LANDESGREMIUM Kärnten**

Mag. Nikolaus GSTÄTTNER  
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt am Wörthersee  
T 05 90 904-300 DW, F 05 90 904-304  
E nikolaus.gstaettner@wkk.or.at

### **LANDESGREMIUM Niederösterreich**

Mag. Stephanie STUDENCKI  
Landsbergerstraße 1, 3100 St. Pölten  
T 02742 851-19350 DW, F 02742 851-19359  
E handel.gremialgruppe5@wknoe.at

### **LANDESGREMIUM Oberösterreich**

Mag. Stefan PRAHER  
Hessenplatz 3, 4020 Linz  
T 05 90 909-4330, F 05 90 909-4339  
E handel3@wkoee.at

### **LANDESGREMIUM Salzburg**

Mag. Julia PEHAM-ZVER  
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg  
T 0662 88 88-259, F 0662 88 88 960-259  
E jpeham@wks.at

### **LANDESGREMIUM Steiermark**

Mag. Eva-Maria LARISSEGGGER  
Körblergasse 111-113, 8010 Graz  
T 0316 601-568, F 0316 601-9290  
E ggflarissegger@wkstmk.at

### **LANDESGREMIUM Tirol**

Dr. Karolina HOLAUS  
Wilhelm-Greil-Straße 7, 6020 Innsbruck  
T 05 90 905-1432 DW, F 05 90 905-51432  
E karolina.holaus@wktirol.at

### **LANDESGREMIUM Vorarlberg**

Wolfgang WÖLFLE  
Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch  
T 05522 305-343 DW, F 05522 305-103  
E woelfle.wolfgang@wkv.at

### **LANDESGREMIUM Wien**

Andreas GURGHIANU  
Schwarzenbergplatz 14, 1040 Wien  
T 01 514 50-3251 DW, F 01 505 26 47  
E andreas.gurghianu@wkw.at

# WIFI-Lehrgang Direktvertrieb – Chance für die Zukunft Rüstzeug für den modernen Direktberater



Medieninhaber: WIFI Österreich, 1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63, Druck: AV+Astoria Druckzentrum GmbH, 05/2016  
Alle Angaben sind ohne Gewähr. Jede Haftung für den Inhalt ist ausgeschlossen.

# WIFI-LEHRGANG DIREKTVERTRIEB – CHANCE FÜR DIE ZUKUNFT

## DIE AUSGANGSSITUATION

Der Lehrgang wurde von den Gremien des Direktvertriebs der Wirtschaftskammern ins Leben gerufen und in den WIFI als eingerichtet. Die Lehrinhalte wurden von Praktikern entwickelt und werden laufend aktualisiert. Somit wird eine topaktuelle Weiterbildung gewährleistet, die als Qualifizierung im Direktvertrieb von Neueinsteigern, aber auch zur Wissensauffrischung stark nachgefragt ist.

Dieser Lehrgang ist von der Wirtschaft anerkannt. Untersuchungen haben gezeigt, dass Unternehmer im Direktvertrieb, die den Lehrgang absolviert haben, eine signifikant längere Verweildauer in der Branche haben als Nichtteilnehmer.

## DAS AUSBILDUNGSZIEL

Vermittlung von im Vertriebskanal Direktvertrieb umsetzbaren Fachkenntnissen und Softskills, die zur qualitativen Ausübung im Beruf Direktberater erforderlich sind.

## DIE ZIELGRUPPEN

Der Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ richtet sich vorrangig an Personen, die einen Einstieg in die Branche des Direktvertriebs erwägen sowie an erfahrene Direktberater, die ihre fundierten Kenntnisse auf einen aktuellen Stand bringen möchten.

## DIE LEHRGANGSZIELE

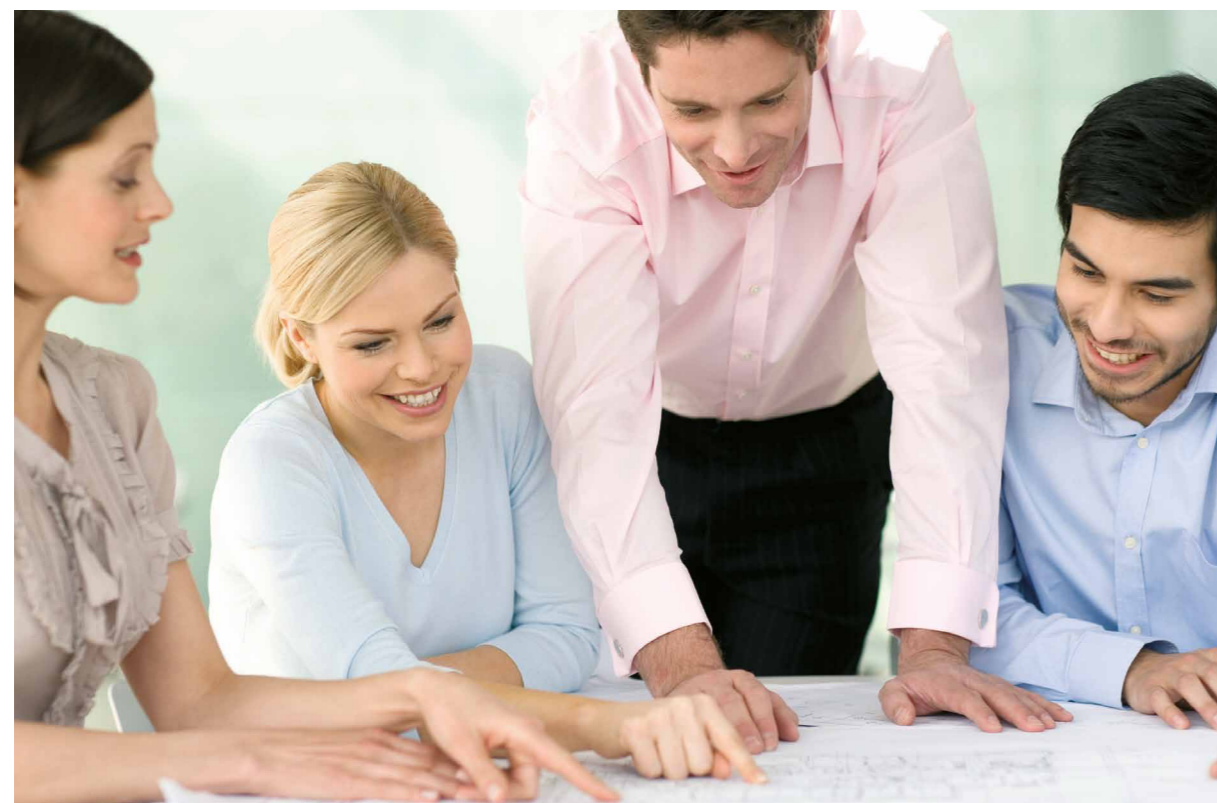
- Einführung in die Vertriebsform Direktvertrieb: Bedeutung, Vorteile, Trends, vertretene Branchen, Selbstbild
- Förderung von unternehmerischem und nachhaltigem Denken
- Erkennen der Beziehungen zwischen Direktberater, Direktvertriebsunternehmen, Kunde und Mitbewerber
- Förderung von Fachwissen und sozialen Fähigkeiten

## DIE VORTEILE

- Qualifizierte fachspezifische Ausbildung für Selbstständige und am Direktvertrieb Interessierte
- Förderung von nachhaltigem unternehmerischem Denken
- Förderung von persönlichen Schlüsselqualifikationen
- berufsbegleitendes Modulprogramm
- Erwerb von Managementqualitäten, die den Weg in eine erfolgreiche Selbständigkeit fördern

## DIE VORAUSSETZUNGEN

Der Lehrgang ist offen für alle am Direktvertrieb interessierten Personen.



## DAS PROGRAMM

Direktvertrieb – eine Vertriebsform mit Zukunft	Alles, was Recht ist – der Direktberater als Gewerbetreibender	Gut gerüstet für den Sozialversicherungs- und Steuerdschungel	Souverän auftreten – Businessetikette für Direktberater
Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4
4 Stunden	4 Stunden	4 Stunden	4 Stunden

## DIE AUSBILDUNGSINHALTE

Die Ausbildung erfolgt berufsbegleitend und setzt sich aus vier Modulen zusammen.

### Modul 1: Direktvertrieb – eine Vertriebsform mit Zukunft

- Entwicklung des Direktvertriebs
- Formen des Direktvertriebs
- Trends im Konsumverhalten
- Vorteile für den Konsumenten
- Vorteile für das Direktvertriebsunternehmen
- Vorteile für den Direktberater
- Unterscheidung Direktvertrieb – Pyramidensysteme
- Branchen im Direktvertrieb
- Motivation und Erfolgsfaktoren
- Leitbild des Direktvertriebs
- Leistungen des Gremiums Direktvertrieb in der WKO

### Modul 2: Alles, was Recht ist – Der Direktberater als Gewerbetreibender

- Gewerbeordnung
- Konsumentenrechte im Direktvertrieb
- Fernabsatz
- Internetpräsentation und -verkauf
- Wettbewerb und Werbung
- Das Sozialversicherungsrecht
- Verhältnis zwischen Direktvertriebsunternehmen und Direktberater (Grundzüge des HVertrG)

### Modul 3: Gut gerüstet für den Sozialversicherungs- und Steuerdschungel

- Allgemeine Voraussetzungen für Jungunternehmer
- Konkrete finanzielle Planungsmaßnahmen
- Mögliche Rechtsformen
- Sozialversicherungsbeiträge
- Steuerrecht
- Umsatzsteuer
- Einkommensteuer
- Liebhaberei
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

### Modul 4: Souverän auftreten – Businessetikette für Direktberater

- Der erste Eindruck
- Körpersprache
- Positiv kommunizieren
- Tipps zur Kleidung
- Knigge und Charisma
- Stimmbildung (Stimm-Analyse/Atemtechnik/Stimmtraining für Standard und Stress-Situationen)
- Grundlagen der Rhetorik
- Präsentationstechniken
- Zeitmanagement

## DER ABSCHLUSS

Absolventen des Lehrgangs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ erhalten eine Urkunde, in der die Teilnahme bestätigt wird.

## DIE BERECHTIGUNG

Der Teilnehmer erwirbt fundiertes Fachwissen sowie persönliche Fähigkeiten, die die Gewerbeausübung im Direktvertrieb auf eine stabile Basis stellen.

Für die Ausübung des selbständigen Gewerbes Direktvertrieb als freies Gewerbe ist die Teilnahme aber keine zwingende Zugangsvoraussetzung.

## DAS ABSOLVENTENPROFIL

Der Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ ist eine Ausbildung für Unternehmer im Direktvertrieb. Es wird empfohlen, alle vier Module zu absolvieren.

## FÖRDERUNG

Mitglieder der Gremien Direktvertrieb und Teilnehmer, die alle vier Module absolviert haben, erhalten eine Förderung in Höhe von bis zu 50 % der Lehrgangskosten. Die Förderung für Teilnehmer steht unter dem Vorbehalt, dass das Gewerbe Direktvertrieb bis 3 Monate nach Kursende angemeldet wurde. Über die Förderung informieren die Gremien des Direktvertriebs.

Die Kosten sind grundsätzlich als Aufwendungen für Fort- und Weiterbildung steuerlich absetzbar.