

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's 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

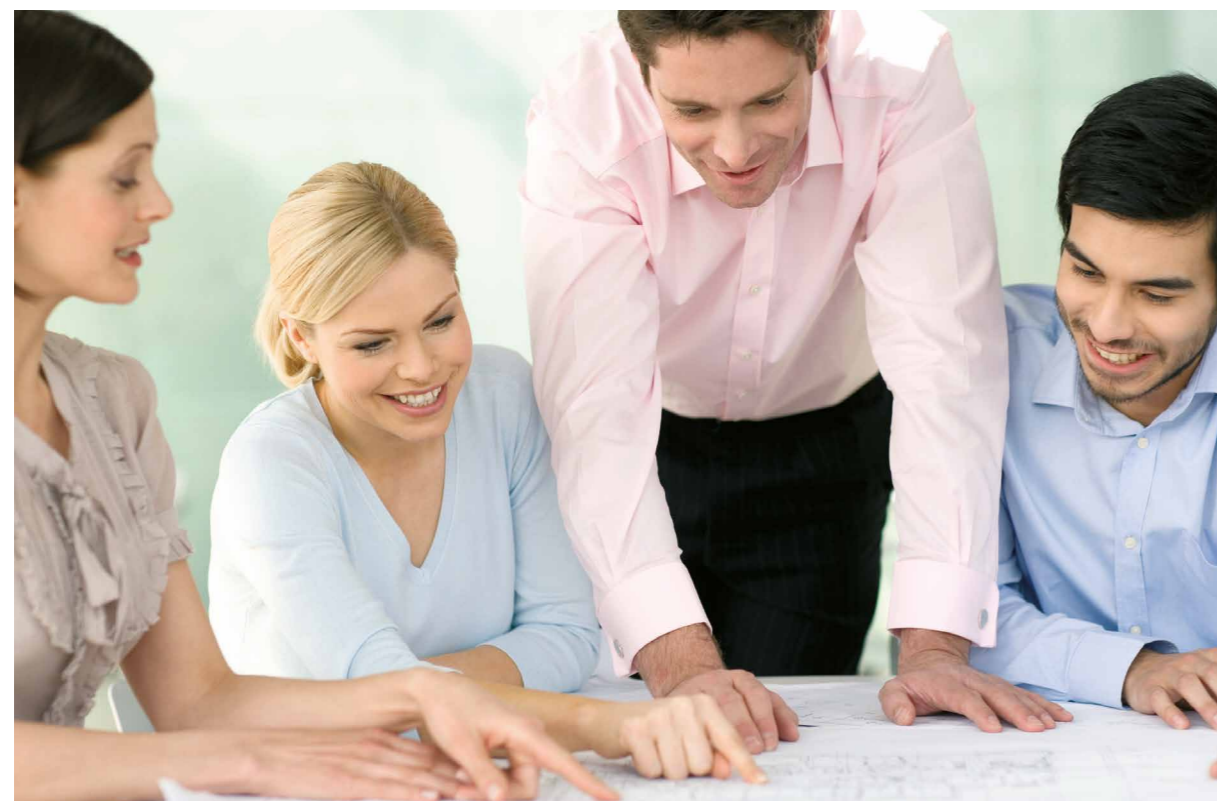
- Einführung in die Vertriebsform Direktvertrieb: Bedeutung, Vorteile, Trends, vertretene Branchen, Selbstbild
- Förderung von unternehmerischem und nachhaltigem Denken
- Erkennen der Beziehungen zwischen Direktberater, Direktvertriebsunternehmen, Kunde und Mitbewerber
- Förderung von Fachwissen und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