

Kaufleute für Dialogmarketing

Schulische Voraussetzungen:	Fachoberschulreife Die Bewerberinnen und Bewerber sollten gute Noten in den Fächern Deutsch, Englisch und Mathematik vorweisen können.
Persönliche Voraussetzungen:	<ul style="list-style-type: none">• Freude am Umgang mit Menschen und der Arbeit im Team• Organisationstalent• Sehr gutes sprachliches und schriftliches Ausdrucksvermögen• Interesse an IT und modernen Kommunikationstechniken
Eignungstest	Ja. Das Bestehen des Tests ist Voraussetzung für den Zugang zum weiteren Auswahlverfahren.
Ausbildungsdauer:	3 Jahre
Betriebliche Ausbildung:	Die Ausbildung findet in den jeweiligen Hochschuleinrichtungen der RWTH Aachen statt.
Schulische Ausbildung:	Berufskolleg an der Lindenstraße, Lindenstraße 78, 50674 Köln Der Unterricht findet an 2 Tagen in der Woche statt.
Zwischen-/ Abschlussprüfung:	Die Zwischen- und Abschlussprüfung wird vor der Industrie- und Handelskammer Aachen abgelegt.
Berufsbeschreibung:	<p>Kaufleute für Dialogmarketing sind wahre Allround-Talente. Sie können in Service-, Call- oder Contact-Centern von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen arbeiten. Außerdem können sie in allen gewerblichen Unternehmen der Wirtschaft und auch in der Verwaltung tätig sein.</p> <p>Die Gewinnung, Betreuung und Bindung von Kundschaft zählen zu den wichtigsten Aufgaben von Kaufleuten für Dialogmarketing. Sie sind für das Führen von Gesprächen mit Kundinnen und Kunden verantwortlich und legen Maßnahmen zur Verbesserung der Kommunikation mit ihnen fest. Kaufleute für Dialogmarketing stechen durch ein hohes Maß an sozialer und kommunikativer Kompetenz heraus. In der Berufsschule werden nicht nur verschiedene Gesprächstechniken und kaufmännische Inhalte vermittelt, sondern auch Aspekte des Projektmanagements. Der Umgang mit unterschiedlichen PC-Anwendungen und die Fähigkeit, moderne Kommunikationstechniken (z.B. E-Mail, Social Media) zu nutzen, gehören ebenfalls zur Schulausbildung. Selbstorganisation, Koordination und Dokumentation sind nur kleine Bestandteile dessen, was in der betrieblichen Ausbildung vermittelt wird. Dazu zählen noch eigene Projekte, die Entwicklung von Marketingstrategien und interessante Austauschwochen. Die Auszubildenden lernen über den ganzen Ausbildungszeitraum verteilt die verschiedenen Abteilungen des IT Centers und deren Aufgaben kennen.</p> <p>Zum Alltag der Auszubildenden gehört der telefonische und schriftliche Support von Kundinnen und Kunden. Gemeinsam mit dem Kollegium werden eingehende Anfragen bearbeitet. Das Know-how für den Support wird in verschiedenen Schulungen vermittelt. Die professionelle Betreuung von Kundinnen und Kunden liegt im Fokus.</p>
Fortbildungen/ Studiengänge:	<ul style="list-style-type: none">• Fachwirtin oder Fachwirt Call-Center• Betriebswirtin oder Betriebswirt für Call-Center-Management• Fachwirtin oder Fachwirt für Marketing und Werbung• Betriebswirtin oder Betriebswirt für Absatz/Marketing