

Kauffrau/Kaufmann für Dialogmarketing

Schulische

Voraussetzungen: Fachoberschulreife
Die Bewerber/innen sollten gute Noten in den Fächern Deutsch, Englisch und Mathematik vorweisen können.

Persönliche

Voraussetzungen:

- 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:

Als Kauffrau/ Kaufmann für Dialogmarketing können Sie grundsätzlich in Service-, Call- oder Kontaktcentern von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen oder in allen gewerblichen Unternehmen der Wirtschaft sowie in der Verwaltung arbeiten.

Kaufleute für Dialogmarketing sind verantwortlich für die Kundengewinnung, -betreuung und -bindung. Sie organisieren den Kundendialog und kontrollieren den Erfolg von Maßnahmen des Dialogmarketings.

Der tägliche Umgang mit Kunden und Kollegen erfordert ein hohes Maß an sozialer und kommunikativer Kompetenz.

In der Ausbildung werden Ihnen sowohl verschiedene Gesprächstechniken, der Umgang mit unterschiedlichen PC-Anwendungsprogrammen, die Fähigkeit, moderne Kommunikationstechniken zu nutzen (z.B. Fax, E-Mail, Internet) als auch kaufmännische Aspekte beigebracht.

Zu Ihren Aufgaben gehört, neben der Organisation der eigenen Arbeit, auch Aufgaben im Team zu koordinieren, Know-How zu vermitteln und zu dokumentieren. Darüber hinaus können Sie in Ihrem Team eigene Projekte planen und durchführen sowie Marketingstrategien entwickeln. Sie lernen während der Arbeit alle Teilbereiche und Dienstleistungen Ihrer Organisation kennen und kooperieren mit internen und externen Partnern, damit Sie den Kundenkontakt professionell organisieren und betreuen können.

Fortbildungen/ Studiengänge:

- Fachwirt/in Call-Center
- Betriebswirt/Betriebswirtin für Call-Center-Management
- Fachwirt/in für Marketing und Werbung
- Betriebswirt/in für Absatz/Marketing