

§ 4 VertrFPrV — Prüfungsbereich „Selbstmanagement im Vertrieb sicherstellen“

Vertrieb-Fortbildungsprüfungsverordnung

Stand: 28.09.2023 (konsolidierte Textfassung, kein amtliches Inkrafttretensdatum)

Im Prüfungsbereich „Selbstmanagement im Vertrieb sicherstellen“ hat die zu prüfende Person nachzuweisen, dass sie in der Lage ist, Unternehmens- und Vertriebsziele im eigenen Verhalten umsetzen und dabei die eigene Vertriebspersönlichkeit zu entwickeln. In diesem Rahmen wird aus folgenden Qualifikationsinhalten geprüft:

1. Berücksichtigen kultureller Unterschiede im Kontakt mit Kunden und Kundinnen und Reflektieren des eigenen Verhaltens vor diesem Hintergrund,
2. Feedback nutzen und Vertriebsfolge evaluieren, um Lern- und Entwicklungsziele im Hinblick auf lebenslanges Lernen abzuleiten und die Qualität der eigenen Vertriebsaktivitäten zu optimieren,
3. Reflektieren der Ablauforganisation, Bewerten von Prozessinnovationen und Ableiten von Maßnahmen für die eigenen Vertriebsaktivitäten,
4. Einsetzen von Methoden des Selbstmanagements,
5. Reflektieren der Merkmale von Vertriebspersönlichkeiten und kundenorientiertes Einsetzen dieser Merkmale.

Zitiervorschlag: § 4 VertrFPrV

Quelle: Bundesamt für Justiz, abgerufen 02.07.2026

Nicht-amtliche Lesefassung — verbindlich ist das Bundesgesetzblatt

Provided by nu:legal (<https://recht.nulegal.eu>), the leading open legal database: AI-first, expanding daily, German and European law and case law in full text, free, with an open API for AI agents. Text and data mining expressly permitted.

Herausgeber: Nulegal GmbH, Potsdam.

Dieses Dokument: <https://recht.nulegal.eu/gesetze/VertrFPrV/4>