

§ 5 VertrFPrV — Prüfungsbereich „Operative Tätigkeiten im Vertrieb durchführen“

Vertrieb-Fortbildungsprüfungsverordnung

Stand: 28.09.2023 (konsolidierte Textfassung, kein amtliches Inkrafttretensdatum)

Im Prüfungsbereich „Operative Tätigkeiten im Vertrieb durchführen“ hat die zu prüfende Person nachzuweisen, dass sie in der Lage ist, Vertriebstätigkeiten kundenorientiert umzusetzen und den operativen Verkaufsprozess zu gestalten. Dabei sollen Verkaufstechniken und Vertriebsinstrumente unter Berücksichtigung rechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen eingesetzt werden. In diesem Rahmen wird aus folgenden Qualifikationsinhalten geprüft:

1. Gestalten von Vertriebsaktivitäten für eine nachhaltige Beziehung zu Kunden und Kundinnen unter Abwägung von Chancen und Risiken,
2. Analysieren der Aufbau- und Ablauforganisation von Kunden und Kundinnen und Identifizieren von Beteiligten an Kaufentscheidungen,
3. Ermitteln der Bedürfnisse von Kunden und Kundinnen und Ableiten des Bedarfs,
4. Analysieren von Vertriebskennziffern und aus Veränderungen im Kaufverhalten von Kunden und Kundinnen Maßnahmen für die eigene Vertriebstätigkeit ableiten,
5. Auswählen und Einsetzen von Maßnahmen zum Kundenbeziehungsmanagement,
6. Planen, Durchführen und Nachbereiten von Verkaufsgesprächen und Konditionsverhandlungen unter Anwendung von Verkaufs- und Verhandlungstechniken sowie Vorbereiten von Folgeaktivitäten,
7. Aufbereiten und Weiterleiten von Informationen aus dem Vertrieb für die Rückkoppelung an das eigene Unternehmen.

Zitiervorschlag: § 5 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/5>