VBC®
VerkaufsberaterInnencolleg

Die Nr. 1 im Verkaufstraining*

Erfolgsgeheimnis Unternehmertum

Franchising mit VBC

2011 ÖFV System-Check-Gütesiegel
2011 Bester Franchisegeber Österreichs
2012 Strategiepreisträger Deutschland
2012 Beste Franchisenehmerin Österreichs
2013 DFV System-Check-Gütesiegel

* Von Personalchefs gewählt (Quelle: Wirtschaftsmagazin Gewinn)

willkommen

Niklas Tripolt

Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter VBC

Liebe Leserin, Lieber Leser,

VBC hat seit 1997 mehr als 140.000 Verkäuferinnen und Verkäufer begleitet, weiterentwickelt und ausgebildet. Wir haben dabei 140.000 völlig unterschiedliche Persönlichkeiten kennen gelernt: Menschen mit großem Fachwissen, mit viel Talent und manchmal auch mit entwickelbaren Potentialen. Mittlerweile arbeiten über 120 VBC-Verkaufsexperten täglich daran, wie man Verkäuferinnen und Verkäufer noch erfolgreicher machen kann.

Verkaufen ist eine Form von Verhalten. Um schnell gut zu werden ist es notwendig, manche Verhaltensformen anzupassen oder zu verändern. Verhalten, das wir Verkäufer uns oft über Jahrzehnte angeeignet haben, lässt sich allerdings nicht in ein, zwei oder drei Trainingstagen verändern. Wer das verspricht betreibt Scharlatanerie und solche Luftschlösser bauen wir nicht.

Das VBC-Konzept ist einzigartig in der Branche. Im VBC-System gibt es Franchiseunternehmer und Trainer. VBC-Franchiseunternehmer beraten unsere Kunden und verkaufen nachhaltige Personalentwicklungsprogramme für Verkäufer. Zertifizierte VBC-Trainer mit langjähriger Praxiserfahrung führen die Trainings mit höchster Qualität und Professionalität durch und sorgen dafür, dass die Teilnehmer begeistert sind. Dabei wählt der Franchiseunternehmer jenen VBC-Trainer aus, der in der Branche des Auftraggebers Experte ist. Der Trainer wird dann vom Franchiseunternehmer entsprechend gebrieft, macht das Factfinding beim Kunden, individualisiert das Training auf die Bedürfnisse des Auftraggebers und führt die Trainings durch.

VBC gelingt es dadurch, Trainingsdienstleistungen dupliziertbar zu machen. Viele am Markt tätige Einzeltrainer sind ihr eigener »Flaschenhals«: Für sie ist ein verkaufter Trainingstag ein Tag, an dem sonst nichts gemacht werden kann. Ein Trainingstagsatz pro Tag ist sozusagen auch schon das persönliche Umsatzlimit. VBC-Franchiseunternehmer hingegen schaffen es mit dem VBC-Konzept, an einem einzigen Tag oft fünf, sechs, oder mehr Präsenztrainingstage im Rahmen von langjährigen Personalentwicklungsprojekten laufen zu haben, ohne selbst aktiv im Seminarraum zu stehen. So können sie sich optimal auf den Verkauf und die Beratung konzentrieren und auch umfassende Projekte bei großen Unternehmen oder Konzernen erfolgreich abwickeln.

Wenn Sie das alles anspricht, blättern Sie doch bitte weiter und informieren Sie sich über die Milestones der VBC-Entwicklung, über unsere Forschungs- und Entwicklungsfirma – die VBC Medien AG –, die vielen Vorteile, die Sie als VBC-Franchiseunternehmer haben, welche Ausbildung Sie erfahren werden und was die finanziellen Rahmenbedingungen einer Partnerschaft bedeuten. Auf Seite 7 beschreiben wir den sechs-stufigen Evaluierungsprozess zur Aufnahme neuer Partner.

Im dritten Schritt werden Sie das VBC-System persönlich ganz genau erklärt bekommen, darauf freue ich mich schon jetzt, denn spätestens dann lerne ich Sie nämlich persönlich kennen.

Ihr
Niklas Tripolt

P.S.: Bitte bewerben Sie sich auf unserer Homepage: www.vbc.de, www.vbc-schweiz.com, www.vbc.at in der Rubrik »Franchising bei VBC«.

P.P.S.: Alle Formulierungen in diesem Katalog gelten in aller Wertschätzung für die geschlechtliche Differenzierung gleichermaßen für Frauen und Männer. Zur besseren Lesbarkeit wurde jedoch auf eine Variante der Formulierung zurück gegriffen.

Jeder Weg beginnt mit einem ersten Schritt ...

Das VBC VerkaufsberaterInnencolleg steht für erfolgreiches, praxisorientiertes Training und Coaching für Menschen, die im Verkauf tätig sind. Gegründet wurde VBC 1997 von 4 Praktikern: Niklas Tripolt, Heinz Feldmann, Robert Klemensich und Emil Hierhold.

Seit 1997 ist VBC am österreichischen Markt präsent, später expandierte VBC nach Deutschland, 2012 in die Schweiz. Heute laufen VBC-Programme im deutschsprachigen Europa, darüber hinaus trainiert und coacht VBC im Rahmen internationaler Aufträge auch in englischer Sprache, mittlerweile weltweit. VBC ist langjähriger Marktführer im Verkaufstraining und mit Blended Learning, einer individuell abgestimmten Mischung aus Lehr- und Lernmedien, Brancheninnovationsführer. Grund genug für einen Rückblick, wie die Erfolgsgeschichte begann...

1997: Die VBC-Idee wird Wirklichkeit: Heinz Feldmann, Robert Klemensich und Niklas Tripolt gründen VBC in Wien. Prof. Dr. Emil Hierhold kann als Gesellschafter für die VBC-Idee gewonnen werden – der erste, große Schritt zum Markterfolg. Bereits im selben Jahr erstellt VBC eine Marktforschungs-Studie unter den größten deutschsprachigen Unternehmen wichtiger Branchen. Thema: »Welche Kenntnisse und Fähigkeiten benötigen Spitzenverkäufer«. Die Ergebnisse sind die Grundlage des VBC-Konzepts.
1999: VBC ruft den Wettbewerb zum »Verkäufer des Jahres« ins Leben. Gleichzeitig wird T-Mobile als Kunde gewonnen: VBC ist dadurch mit 80% Marktanteil dominierend bei Verkaufstrainings in der Telekom-Branche.
2001: VBC ist als Anbieter von Verkaufstrainings erstmals klare »Nummer 1« in Österreich.
2001: VBC wird Franchisegeber und vergibt die ersten Lizenzen an Top-Kandidaten.
2005: Personalchefs wählen VBC zur Nr. 1 im Verkaufstraining.

VBC System-, Planungs- und Entwicklungszentrale

2006: VBC expandiert mit ersten Franchiseunternehmern nach Deutschland.
2007: VBC gründet die VBC Medien AG. Sie entwickelt und produziert neue, höchst innovative Lehr- und Lernmedien (»Blended Learning« = Mischung aus Präsenztraining, eLearning, Selbstlerneinheiten, Transfercoaching, Büchern und Hörbüchern).
2008: VBC verabschiedet sich peu à peu vom reinen Präsenztraining.
2008: Im April 2008 bezieht VBC die neue Unternehmenszentrale in Mödling bei Wien.
2009: VBC reagiert auf den Bedarf in der Kongresslandschaft und veranstaltet den 1. Verkaufskongress für Deutschland, Österreich und Schweiz. Nach einer höchst erfolgreichen Premiere in Wien wird diese Veranstaltung zur jährlichen Institution.
2009: VBC erhält für den VKC (Verkaufskompetenzcheck) den Wissenschaftspreis der Berufsakademie Mannheim.
2011: VBC erhält das ÖFV System-Check-Gütesiegel.
2011: VBC wird zum »Franchisegeber des Jahres 2011« gewählt (Österreichischer Franchiseverband).
2012: Eine VBC-Franchisenehmerin wird zur »Franchisenehmerin des Jahres« gekürt.
2012: VBC gewinnt den Innovations-Strategiepreis in Deutschland.
2013: VBC erhält das DFV System-Check-Gütesiegel.

Mag. Peter Pokorny
Vorstand VBC Medien AG

Anfang 2007 gegründet, beschäftigt sich dieses Unternehmen der VBC-Gruppe mit der Erforschung, Entwicklung und Produktion von neuen Medien und Lernkonzepten. Strategische Entwicklungspartner sind u.a. die Wirtschaftsuniversität Wien, die Softwarespezialisten IMC und führende deutsche Verlage, wie RedLine Wirtschaft, Signum und der größte deutsche Hörbuchverlag Technisat.
Mag. Peter Pokorny über »Wie lernen Verkäufer am besten?«: »Jede/r Verkäufer/in ist einzigartig! Daher stimmt VBC Ihre Zielvorgaben mit der richtigen Mischung aus geeigneten Trainingsmethoden und Medien exakt auf die individuellen Bedürfnisse und die Verkaufspraxis Ihres Vertriebsteams im Innen- und Außendienst ab. In Präsenztrainings werden entscheidende Kundensituationen branchenspezifisch geübt. Danach verstärken Selbst-Lerneinheiten die konkrete Umsetzung »draußen« beim Kunden – unterstützt durch Fachbücher, Hörbücher und E-Learnings, professionell begleitet durch VBC Coaching und Tutoring. Damit aus dem Trainingserfolg auch nachhaltig gesteigerter Verkaufserfolg wird.«

Die Medien AG sichert damit den Wettbewerbsvorsprung der VBC-Franchiseunternehmer für die nächsten Jahre.

Zielgruppen

VBC bietet seinen Kunden Trainings für drei Zielgruppen im Verkauf:

1Star: VerkäuferInnen im Einzel-/Detailhandel, VerkaufsmitarbeiterInnen im Innendienst, Call Center Agents, TelefonverkäuferInnen, ServiceberaterInnen

2Star: VerkäuferInnen im Außendienst, Key Account ManagerInnen, Technische VerkäuferInnen, Vertriebsingenieure/innen, PharmareferentInnen, ServicetechnikerInnen und MonteurInnen

3Star: Führungskräfte im Verkauf, Führungskräfte-Nachwuchs

Alle Themen und Inhalte der VBC-Star-Module finden Sie auf unserer Homepage www.vbc.de, www.vbc-schweiz.com, www.vbc.at, www.vbc.biz.

Der Begriff »Franchising« gemäß DFV – Deutscher Franchise-Verband

Franchising ist ein auf Partnerschaft basierendes Vertriebssystem mit dem Ziel der Verkaufsförderung. Dabei räumt das Unternehmen, das als so genannter Franchise-Geber auftritt, meist mehreren Partnern (Franchise-Nehmern) das Recht ein, mit seinen Produkten oder Dienstleistungen unter seinem Namen ein Geschäft zu betreiben.
Der Franchise-Geber erstellt ein unternehmerisches Gesamtkonzept, das von seinen Franchise-Nehmern selbständig an ihrem Standort bzw. Gebiet umgesetzt wird. Der Franchise-Nehmer ist ein rechtlich selbständiger und eigenverantwortlich operierender Unternehmer. Die Gegenleistung des Franchise-Nehmers für die vom Franchise-Geber eingeräumten Rechte besteht meist in der Zahlung von Eintritts- bzw. Franchise-Gebühren und in der Verpflichtung, den regionalen Markt zu bearbeiten.
Franchising vereint damit Vorteile des direkten Vertriebsweges (z.B. einheitlicher Markenauftritt und direkte Marktnähe) mit den Vorteilen des indirekten Vertriebes (z.B. das überdurchschnittliche Engagement von rechtlich selbständigen Vertriebspartnern, den Franchise-Nehmern). Franchising bietet die Möglichkeit, eine erfolgreiche Geschäftsidee mehreren Partnern zur Verfügung zu stellen und so den Geschäftstyp zu multiplizieren.

Was macht VBC erfolgreich?

Starke Marke

Durch professionelle Medienarbeit und dank zahlreicher Auszeichnungen ist VBC der Begriff für »Aus- und Weiterbildung für Verkäufer« in den Köpfen von Verkaufsleitern und Personalchefs und wird regelmäßig von Personalisten zum Marktführer im Verkaufstraining gewählt.

Innovative Lernmethoden für maximalen Praxistransfer:

›› Blended Learning

Jeder Verkäufer, jeder Teilnehmer, ist einzigartig. Mit Blended Learning, einer Mischung aus unterschiedlichen Lehr- und Lernmedien (Präsenztrainings, E-learnings, Erfolgsjournale, Transfercoachings, Transferjet, Selbstlerneinheiten, Bücher, Hörbücher,...) wird das Personalentwicklungs-Konzept für den Verkauf über oft mehrere Jahre zusammengestellt.

›› 4x4®-Videotraining

VBC hat beim Einsatz von Video eine spezielle Methode entwickelt, die als 4x4®-Videotechnik registriert ist. Sie vereint die Vorteile von Video (Möglichkeit der Selbstreflexion) ohne die möglichen Nachteile (Stress, Peinlichkeit, Langeweile). Durch die 4x4®-Videotechnik in Kleingruppen schaffen die Verkaufs-Mitarbeiter von VBC-Kunden 4x so viele Übungen in derselben Zeit. Sie bringt also massive Zeitersparnis beim Training bei gleichzeitiger Übungsqualität auf höchstem Niveau.

Spezialisten für jede Aufgabe

Alle VBC-Trainer sind Spezialisten mit langjähriger erfolgreicher Verkaufserfahrung in den verschiedensten Branchen - Praktiker für Praktiker! Sie durchlaufen bei VBC eine interne Trainerausbildung nach höchsten Anforderungen. So können VBC-Franchiseunternehmer ihren Kunden aus jeder Branche und für jede Verkaufstrainingseinheit den passenden Spezialisten zur Seite stellen und ihre Kunden können mit einem einzigen Anbieter arbeiten.

VBC-Trainerteam

Was macht Sie als VBC-Franchiseunternehmer erfolgreich?

Franchise gilt als Königsweg zur Selbstständigkeit. Während 85% aller Einzelunternehmen in den ersten 5 Jahren nach Gründung scheitern, sind 92% aller franchisierten Gründungen erfolgreich (Gallup Institut). Franchise zählt zu den am schnellsten wachsenden Vertriebssystemen und das nicht ohne Grund. Gemäß dem Motto »1x gedacht – 100 mal gemacht« greift der Franchisenehmer auf das Know-how eines erprobten erfolgreichen Franchisesystems zurück und muss das »Rad nicht neu erfinden«. Synergien nutzen, gemeinsam mit anderen in einer Gruppe erfolgreich sein, und trotzdem die Verantwortung für sein eigenes Unternehmen übernehmen – das macht Franchising so attraktiv. Franchising ist auf gemeinsamen Erfolg aufgebaut. Nur wenn der Franchise-Nehmer erfolgreich ist, wird es auch der Franchise-Geber sein!

Ihre Erfolgsfaktoren als VBC-FranchiseunternehmerIn:

- **Einzigartiges Personalentwicklungs-Konzept für Verkäufer**
- **Unternehmertum: Sie gestalten Ihre Konjunktur selbst**
- **Klare Fokussierung auf Beratung und Verkauf**
- **Mitgestaltung:**

VBC ist ein »lebendiges System«, das Ihnen als Partner ganz viele Mitbestimmungs- und Mitgestaltungsmöglichkeiten einräumt.

- **Top-Referenzkunden aus allen Branchen**
- **Kalkulierbares Risiko**
- **Überschaubare Startinvestition**
- **Professionelles Liquiditätsmanagement**
- **Intensive Schulung über 6-9 Monate**

Leistungen der VBC-Systemzentrale:

→ IT: Eine modernste IT-Lösung, bestehend aus drei Modulen – CRM, Seminarverwaltung und einer internen Wissensdatenbank – bietet Ihnen alle Voraussetzungen für professionelles Projektmanagement und eine Fülle an aktuellsten Informationen, um Ihr Franchiseunternehmen erfolgreich führen zu können.

→ Logistik: Unser Logistikpartner ermöglicht eine effiziente Lagerbewirtschaftung und reibungslose Belieferung mit VBC-Teilnehmerunterlagen und Lehrmitteln, just in time in ganz Europa. Das erspart Ihnen eine Menge Arbeit, Geld und Zeit, die Sie darauf verwenden können, noch mehr Geschäft zu machen.

→ Permanente Qualitätssicherung: Oberstes Ziel unserer Qualitätsbemühungen sind bestzufriedene Kunden, die VBC weiter empfehlen. Mit höchsten Qualitätsstandards im Training, in der internen und externen Kommunikation sowie durch Feedback der Teilnehmer am Ende jedes Trainingstages schaffen wir die Basis dafür.

→ Trainingsentwicklung: VBC-Partner und Trainer können nach einem genau definierten Prozess selbst Verkaufstrainingsthemen einbringen und entwickeln.

→ Blended Learning: Innovative Lehr- und Lernmethoden, die pädagogisch sinnvoll verzahnt sind und einen maximalen Transfer des Gelernten in die Praxis ermöglichen.

→ Mehr Kraft am Markt durch gemeinsames Marketing: Durch gemeinsame Marketing- und PR-Aktivitäten schaffen wir einen sehr professionellen Auftritt, den ein einzelner Unternehmer so kaum bewerkstelligen könnte. Beispiele dafür sind der umfassende Hauptkatalog, Großveranstaltungen, Presseaussendungen, Messeauftritte und eine umfassende, suchmaschinenoptimierte Homepage – alles im VBC-CI/CD. Das schafft Bekanntheit, Wiedererkennungswert und emotionale Kundenbindung.

→ VBC-Trainerteam: VBC stellt Ihnen ein exklusives, professionelles Trainerteam für Ihre Projekte zur Verfügung. Viel Praxiserfahrung, eine mehrstufige Ausbildung sowie laufende Weiterbildung der VBC-Trainer garantieren höchste Trainingsqualität.

Wie werden Sie VBC-Partner?

- **Evaluierungsprozess in 6 Stufen:**
- Schriftliche Bewerbung (E-Mail oder www.vbc.biz)
- Telefonisches Erstgespräch
- Persönliches Infogespräch
- Gespräch zur Finanzplanung
- Assessment-Center
- Franchisevertrag

- **Ausbildung in 3 Kompetenzbereichen über 6-9 Monate:**
- 1. Kompetenzbereich Unternehmer:
  - gecoachte Budgetierung
  - Liquiditätsberatung
  - Durcharbeiten des VBC-Franchise-Handbuches
  - Administrationsaufbau im Sekretariat
  - IT-Schulung (CRM, Seminarverwaltung, Wissensmanagement)
  - Selbst- und Zeitmanagement-Training

- 2. Kompetenzbereich Verkauf:
  - intensive Produktschulung
  - Qualifikation und Selektion der potenziellen Kundenadressen
  - Telefontraining
  - intensives 1.Termin-Telefoncoaching (4-6 Telefon-Coachingtage)
  - »8 Stufen zum Verkaufserfolg«-Training (3 Tage)
  - Außendienst-Intensivbegleitung (ca. 16 Tage Tandembesuche)
  - »Mehrstufiger, erfolgreicher Verkaufsprozess«-Training (3 Tage)

- 3. Kompetenzbereich Trainer:
  Wenn Sie als Franchiseunternehmer auch selbst Trainer werden wollen.
  - Assistentenausbildung
  - Train the Trainer
  - Ausbildung für 2 VBC-Trainingsthemen

VBC-Lizenz

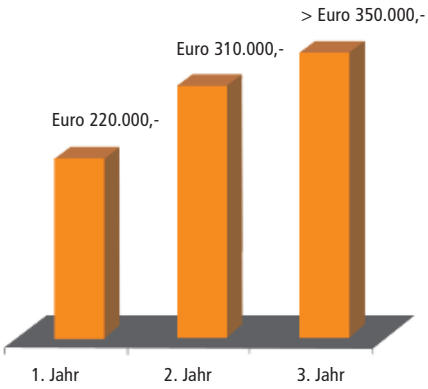
Ihre Investition dafür: Euro 37.400,-
beinhaltet ein umfassendes VBC-Startpaket und alle Ausbildungsmodule für Ihren verkäuferischen, unternehmerischen und trainerischen Erfolg.

Laufende Franchisegebühr: 14,7%

Werbebeitrag:
Der Werbebeitrag beträgt 3% vom Umsatz und wird zweckgebunden für Marketing und Werbung verwendet. Über die Verwendung wird gemeinsam mit den VBC-Franchiseunternehmern entschieden.

Ihre Verdienstmöglichkeiten:

Das VBC-System bietet Ihnen den Rahmen, der es Ihnen ermöglicht, als Unternehmer erfolgreich tätig zu sein und Ihre Umsätze und Gewinne Jahr für Jahr zu steigern:



ø Umsatz der ersten 3 Jahre
Die umsatzstärksten VBC-Partner erzielen Umsätze von bis zu € 800.000,- pro Jahr.

Michael Müller

VBC-Partner, Zürich/Winterthur

VBC überzeugte mich als Kunde durch den hohen Praxisbezug und die erprobten Kommunikations- und Verkaufstechniken. Besonders wichtig war mir die Vielfalt an Lernmedien und -methoden, dank der mein Team höchste Nachhaltigkeit bei der Umsetzung der vermittelten Inhalte erreichte. Mit so vielen positiven Erfahrungen als VBC-Kunde war es ein naheliegender Schritt VBC-Partner zu werden.

Carsten Bischoff

VBC-Partner, Köln

VBC ist stimmig und authentisch. Exzellente »Hardware« des Franchisegebers in Form von modernsten Trainings und hochwirksamen Praxistransfer-Modulen bildet die Basis für mich als Franchise-Unternehmer. Auf diese Qualität kann ich mein Unternehmen hervorragend aufbauen. Hinzu kommt als »Software« die Top-Leistung der VBC-Trainer, die viel vertriebliche Erfahrung aus den verschiedensten Bereichen mitbringen. So kann sich VBC als Premium-Marke präsentieren.

Eva Maria Zimmerl

VBC-Partnerin, Niederösterreich

Weshalb ich mich für eine VBC-Franchisepartnerschaft entschieden habe? Ganz einfach: Ich wusste, dass es funktionieren würde. Als ich 2000 als VBC-Systemkoordinatorin begann, konnte ich die Erfolgsgeschichten der ersten Franchisepartner hautnah miterleben. Und so war es, nachdem ich Trainerin und später Außendienstmitarbeiterin geworden war, der nächste logische Karriereschritt. Heute schätze ich neben dem unternehmerischen Freiraum besonders die starke Marke und das kollegiale Netzwerk.

Christian Obermüller

VBC-Partner, Linz

Als so genannter »Banana-Franchiser« (erster Lizenznehmer eines neuen Franchise-Systems) bin ich nun seit dem Jahr 2000 als VBC-Partner erfolgreich. Das immer größer werdende Netzwerk und die daraus resultierenden Vorteile wie der qualifizierte Trainerpool, gemeinsame Werbeaktivitäten sowie steigende Markenbekanntheit erleichtern das Arbeiten in einem stark umkämpften Markt ungemein.

Claudia Hiebl

VBC-Partnerin, Niederösterreich

Nach langjähriger Finanzerfahrung hegte ich den Wunsch nach Selbständigkeit. Ich wollte mich beruflich verändern und dabei meine persönlichen Stärken voll einsetzen. Als VBC-Franchisepartnerin bestimme ich selbst meinen Erfolg - mit einem sehr durchdachten und professionellen System im Hintergrund und der ganz klaren Vision »VerkäuferInnen noch erfolgreicher zu machen«. Es funktioniert.

Siegfried Landskrone

VBC-Partner, Mainz

Als Partner von VBC bin ich selbständig, nutze die Infrastruktur eines professionellen Unternehmens und verfüge über Ressourcen von Profitrainern für alle Vertriebsfunktionen in allen Branchen. Das ermöglicht die Zusammenarbeit mit großen Unternehmen und die Durchführung komplexer Projekte. Durch den Einsatz von VBC-Profitrainern bin ich nicht mein eigener »Bottleneck«, nicht in meinen Möglichkeiten limitiert und kann ein breites Marktpotential voll ausschöpfen.

Was erwarten wir von Ihnen?

- Wille zum Erfolg
- Unternehmerische Grundhaltung
- Bereitschaft zur Identifikation mit der VBC-Philosophie
- Positive Einstellung, zielorientiert, lösungsorientiert, motivierend, zuverlässig
- Seriöses und überzeugendes Auftreten
- Hohe Lernbereitschaft
- Hohe Eigenmotivation
- Qualitäts-Dienstleistungsbewusstsein
- Wunsch zur Selbständigkeit
- Großes Interesse an den Themen »Verkauf« und »Training«
- Teamfähigkeit
- Unbescholtener Leumund
- Fähigkeit zur Mitarbeiterführung
- Bereitschaft für ein 6-12monatiges Trainingsprogramm
- Kfz-Führerschein

Vorkenntnisse und Erfahrungen als Trainer sind NICHT Voraussetzung, um VBC-Franchiseunternehmer zu werden, da es sich um ein Konzept für Unternehmer und Verkäufer und nicht primär für Trainer handelt.

NICHT empfehlenswert ist eine VBC-Franchisebewerbung wenn ...

- Sie in erster Linie Trainer sein wollen
- Sie aktive Verkaufstätigkeit nicht mögen
- Sie zur Zeit andere große Projekte (privat oder beruflich) beschäftigen.

Die Tätigkeit als VBC-Franchiseunternehmer, speziell in den ersten Monaten, erfordert Ihren vollen Einsatz und Konzentration, damit Sie möglichst rasch erfolgreich sind.

Konzentriertes Know-how von Praktikern für Praktiker

Zu zahlreichen VBC-Themen gibt es das passende VBC-Fachbuch und Hörbuch. Zum Einlesen, zum Nachlesen und zum Wiederholen. Alle Bücher und Hörbücher finden Sie unter www.vbc.de, www.vbc-schweiz.com, www.vbc.at.

Bewerbung

Möchten Sie als VBC-Franchiseunternehmer, VBC-Franchiseunternehmerin erfolgreich werden? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Senden Sie uns einfach Ihren ausgefüllten Bewerbungsbogen auf unserer Homepage www.vbc.de, www.vbc-schweiz.com und www.vbc.at in der Rubrik »Franchising bei VBC«.

Kontakt

Wenn Sie Fragen haben, freuen wir uns auf Ihre E-Mail oder Ihren Anruf:

VBC - Academia Gesellschaft für Erwachsenenbildung GmbH
Franchisezentrale
Enzersdorferstraße 12a
A-2340 Mödling bei Wien

Kostenlose internationale Hotline:
00800 200 200 20

E-Mail: service@vbc.at

Ihre persönliche Ansprechpartnerin:
Barbara Wieshalla

kontakt

VBC®
VerkaufsberaterInnencolleg
Die Nr. 1 im Verkaufstraining

Academia Gesellschaft
für Erwachsenenbildung GmbH

›› VBC Unternehmenszentrale
Enzersdorferstraße 12a
A-2340 Mödling bei Wien

T **Kostenlose internationale Hotline: 00800 200 200 20**
E service@vbc.at
W www.vbc.de | www.vbc-schweiz.com | www.vbc.at