# Geprüfter Handelsmanager (m/w/d)

Key Account Management · Anbieter: DFW Akademie

**FÖRDERUNG & KOSTEN**

## Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

## Kursdaten auf einen Blick

| | |
|---|---|
| **Durchführung** | Online |
| **Lernformat** | Mischung Zeitgebunden & Self-Paced |
| **Dauer** | 6 Monate in Vollzeit oder 13 Monate in Teilzeit |
| **Unterrichtssprache** | Deutsch |
| **Kursstart** | Startet jeden Tag |
| **Vorkenntnisse** | Keine Vorerfahrung |
| **Abschluss** | Zertifizierter Handelsmanager (m/w/d) (DFW) |
| **Inklusive** | Berufscoaching, Notebook / Tablet (geliehen), Softwarelizenzen |

## Bildungsträger & Kontakt

**DFW Akademie**

Lise-Meitner-Straße 21, 72202 Nagold

Telefon: 07452 6020662

E-Mail: info@dfw-akademie.de

Web: https://www.dfw-akademie.de/

Kurs online ansehen

## 01 Kursbeschreibung

Geprüfter Handelsmanager: Zentrale Themen Handel, Vertrieb, Kundenmanagement und Unternehmensprozesse

Der Kurs Geprüfter Handelsmanager (m/w/d) behandelt zentrale Inhalte der Betriebswirtschaft, Vertriebsprozesse, Kundenmanagement, Projektsteuerung sowie Führung und deren Anwendung im Handels- und Unternehmensumfeld.

Im Kurs „Geprüfter Handelsmanager (m/w/d)“ entwickelst du Kompetenzen, um betriebswirtschaftliche und vertriebliche Aufgaben im Handelsumfeld verantwortungsvoll zu steuern. Du verbindest BWL-Grundlagen mit moderner Vertriebsarbeit, systematischem Kundenmanagement und Führungskompetenz. Ziel ist es, Handelsprozesse wirtschaftlich zu bewerten, Vertriebsaktivitäten strukturiert umzusetzen und Kundenbeziehungen nachhaltig zu entwickeln.

Du lernst, betriebliche Kennzahlen einzuordnen, Prozesse zu analysieren und Entscheidungen im Handelskontext fundiert vorzubereiten. Dabei stärkst du dein Verständnis für Planung, Organisation und operative Umsetzung in dynamischen Markt- und Kundenstrukturen. Im vertriebsbezogenen Schwerpunkt entwickelst du ein klares Verständnis für kundenorientierte Kommunikation, Bedarfsanalyse und die strukturierte Steuerung von Vertriebsprozessen.

Ein weiterer Fokus liegt auf dem professionellen Management von Kundenbeziehungen. Du lernst, Kunden- und Kontaktdaten systematisch zu erfassen, zu pflegen und für Vertriebs- und Serviceprozesse nutzbar zu machen. Dadurch kannst du Kundenprozesse transparenter gestalten, Übergaben besser organisieren und Vertriebsaktivitäten nachvollziehbar dokumentieren.

Ergänzend baust du Kompetenzen in agiler Arbeitsweise und Führung auf. Du lernst, Projekte strukturiert und iterativ zu steuern, Prioritäten zu setzen und Teams in Veränderungsphasen zu koordinieren. So bist du in der Lage, Handels- und Vertriebsprojekte zielorientiert umzusetzen und Zusammenarbeit wirksam zu organisieren.

Am Ende des Kurses kannst du Handels- und Vertriebsprozesse ganzheitlich steuern, Kundenbeziehungen strategisch weiterentwickeln und Projekte professionell umsetzen. Du bist darauf vorbereitet, im Handel in koordinierenden und verantwortungsvolleren Funktionen mitzuwirken und operative wie strategische Aufgaben zuverlässig zu übernehmen.

## 02 Lehrplan & Module

### 1. Grundlagen der Betriebswirtschaft und Handelsprozesse

Einführung in betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und Handelsstrukturen
Zusammenhang von Organisation, Wertschöpfung und Marktprozessen

### 2. Vertriebsmanagement und Verkaufsprozesse

Gestaltung und Steuerung von Vertriebsprozessen im Handel
Zusammenhang von Vertrieb, Markt und Kundenbeziehungen

### 3. Kundenmanagement und CRM-Systeme

Strukturierung und Pflege von Kundenbeziehungen
Einsatz von CRM-Systemen im Handelsumfeld

### 4. Projektmanagement und agile Methoden

Planung, Steuerung und Umsetzung von Projekten
Grundlagen agiler Arbeitsweisen im Unternehmenskontext

### 5. Unternehmensführung und Leadership

Grundlagen moderner Führung und Entscheidungsprozesse
Steuerung von Teams und betrieblichen Abläufen

### 6. Organisation und Prozessmanagement im Handel

Analyse und Optimierung von Arbeits- und Geschäftsprozessen
Strukturierung von Abläufen im Handelsumfeld

### 7. Anwendung in der Praxis

Übertragung der Inhalte in handelsbezogene Aufgabenbereiche
Bearbeitung praxisbezogener Aufgabenstellungen

## 03 Enthaltene Zertifikate

**Trägerzertifikat: Zertifizierter Handelsmanager (m/w/d) (DFW)**

## 04 Voraussetzungen

### Vorkenntnisse

**Niveau: Keine Vorerfahrung**

Grundlegende PC- und Internetkenntnisse

Deutschkenntnisse Niveau B1

Keine besonderen beruflichen Vorkenntnisse erforderlich

## 05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Fachkräfte
- Führungskräfte
- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Vertriebsleiter, Handelsspezialist, Filialleiter

NÄCHSTER SCHRITT

### Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

DFW Akademie · Lise-Meitner-Straße 21, 72202 Nagold
07452 6020662 · info@dfw-akademie.de · https://www.dfw-akademie.de/

Online ansehen