Vertriebsmanager:in

Verkaufstechniken · 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	3 Wochen in Vollzeit oder 7 Wochen in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Zertifikat Vertriebsmanagement (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

Vertriebsmanager:in: Zentrale Themen Vertrieb, Kundenmanagement und Verkaufsprozesse

Der Kurs Vertriebsmanager:in behandelt zentrale Inhalte von Vertriebsprozessen, Marktanalyse, Kundenmanagement sowie Kommunikation und deren Anwendung im betrieblichen Kontext.

Im Kurs „Vertriebsmanager (m/w/d)“ lernst du, Vertriebsprozesse strategisch zu planen und operativ erfolgreich umzusetzen. Du erhältst einen fundierten Überblick über verschiedene Vertriebsformen im B2B- und B2C-Bereich und verstehst die Phasen des Verkaufsprozesses von der Bedarfsanalyse bis zum Abschluss.

Du entwickelst Vertriebsstrategien auf Basis von Markt-, Wettbewerbs- und Umfeldanalysen und arbeitest mit Zieldefinitionen sowie KPI-basiertem Vertriebscontrolling. Leadgenerierung, Forecasting und Pipeline-Management gehören ebenso dazu wie Multikanal-Vertrieb und Distributionsmodelle.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Kundenpsychologie und Relationship Management. Du lernst Kaufmotive zu erkennen, Einwände professionell zu behandeln und Nutzenargumentationen überzeugend zu gestalten. Zudem beschäftigst du dich mit Kundenbindung, After-Sales-Strategien, CRM-Grundlagen und langfristiger Kundenpflege.

Im Bereich Vertriebsorganisation stärkst du deine Selbstmanagement-Kompetenz. Du strukturierst Vertriebsgebiete, planst Touren effizient, koordinierst Innen- und Außendienst und nutzt digitale Tools zur Dokumentation und Nachverfolgung von Sales-Ergebnissen.

Ziel des Kurses ist es, Vertriebsaktivitäten systematisch zu steuern, Kundenbeziehungen nachhaltig aufzubauen und Umsätze durch strategisches und professionelles Handeln im Vertrieb zu steigern.

02 Lehrplan & Module

1. Grundlagen von Vertrieb und Marktprozessen

Einführung in Vertriebsstrukturen und Verkaufsabläufe
Zusammenhang von Angebot, Nachfrage und Zielgruppen

2. Vertriebsstrategie und Marktanalyse

Analyse von Märkten und Kundenstrukturen
Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien

3. Kundenmanagement und CRM-Anwendungen

Gestaltung und Pflege von Kundenbeziehungen
Einsatz von CRM-Systemen im Vertriebsalltag

4. Kommunikation und Verkaufspsychologie

Gestaltung von Verkaufsgesprächen und Kundeninteraktionen
Einflussfaktoren auf Kaufentscheidungen

5. Vertriebsorganisation und Arbeitsmethoden

Strukturierung von Vertriebsprozessen und Aufgaben
Selbstorganisation und Steuerung von Arbeitsabläufen

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zertifikat Vertriebsmanagement (DFW)

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Grundlegende PC- und Internetkenntnisse

Deutschkenntnisse auf Niveau B1

Keine besonderen beruflichen Vorkenntnisse erforderlich

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Fachkräfte
- BerufseinsteigerInnen
- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Key Account Manager, Vertriebsmitarbeiter Innendienst, Außendienstmitarbeiter B2B

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