Vertriebsorganisation & Selbstmanagement

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	1 Woche in Vollzeit oder 3 Wochen in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Zertifikat Vertriebsorganisation & Selbstmanagement (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

Vertriebsorganisation & Selbstmanagement: Gebietsplanung, Vertriebskoordination und Sales-Ergebnisse

Der Kurs Vertriebsorganisation & Selbstmanagement behandelt zentrale Inhalte zu Vertriebsorganisation, Vertriebsgebieten, Tourenplanung, Zusammenarbeit zwischen Vertriebsinnendienst und Außendienst, Zeitmanagement, Zielmanagement, Selbstmotivation, Vertriebsdokumentation, digitalen Tools sowie Präsentation und Nachverfolgung von Sales-Ergebnissen.

In diesem Kurs erwirbst du grundlegende Kenntnisse zur Organisation von Vertriebsprozessen und zur Strukturierung des eigenen Arbeitsalltags im Vertrieb. Du lernst, wie Aufgaben effizient geplant und umgesetzt werden.

Du erhältst einen Überblick über die Organisation von Vertriebsgebieten sowie die Planung von Touren und Kundenterminen. Dabei verstehst du, wie Ressourcen optimal eingesetzt werden.

Ein Schwerpunkt liegt auf der Zusammenarbeit zwischen Vertriebsinnendienst und Außendienst. Du erfährst, wie Abstimmungsprozesse gestaltet und Informationen effizient weitergegeben werden.

Darüber hinaus beschäftigst du dich mit Zeit- und Zielmanagement sowie Selbstmotivation im Vertrieb. Ergänzend lernst du Vertriebsdokumentation, den Einsatz digitaler Tools sowie die Präsentation und Nachverfolgung von Sales-Ergebnissen kennen.

02 Lehrplan & Module

1. Organisation von Vertriebsgebieten und Tourenplanung

Grundlagen der Vertriebsorganisation und Gebietsstrukturierung
Einordnung von Vertriebsgebieten nach Kund:innenpotenzial, Region und Betreuungsbedarf
Planung von Touren, Besuchsrhythmen und Vertriebsaktivitäten

2. Zusammenarbeit im Vertriebsinnendienst und Außendienst

Grundlagen der Zusammenarbeit zwischen Vertriebsinnendienst und Außendienst
Einordnung von Rollen, Schnittstellen und Informationsflüssen im Vertrieb
Abstimmung von Kund:innenbetreuung, Angebotserstellung und Nachverfolgung

3. Zeitmanagement und Zielmanagement im Vertrieb

Grundlagen von Zeitmanagement und Priorisierung im Vertriebsalltag
Formulierung und Verfolgung vertrieblicher Ziele
Strukturierung von Aufgaben, Terminen und Verkaufsaktivitäten

4. Selbstmotivation und persönliche Arbeitsorganisation

Grundlagen der Selbstmotivation im Vertrieb
Einordnung von Eigenverantwortung, Zielorientierung und Leistungssteuerung
Reflexion persönlicher Arbeitsweisen und Routinen im Vertriebsprozess

5. Vertriebsdokumentation und digitale Tools

Grundlagen strukturierter Vertriebsdokumentation
Nutzung digitaler Tools zur Erfassung von Kontakten, Aktivitäten und Ergebnissen
Einordnung von Dokumentation als Grundlage für Transparenz, Steuerung und Nachverfolgung

6. Präsentation und Nachverfolgung von Sales-Ergebnissen

Aufbereitung und Präsentation von Sales-Ergebnissen
Analyse von Vertriebsaktivitäten, Zielerreichung und Entwicklungspotenzialen
Nachverfolgung von Maßnahmen, Verkaufschancen und nächsten Schritten im Vertriebsprozess

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zertifikat Vertriebsorganisation & Selbstmanagement (DFW)

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Grundlegende PC- und Internetkenntnisse

Deutschkenntnisse auf dem Niveau B1

Keine besonderen beruflichen Vorkenntnisse erforderlich

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Fachkräfte
- Arbeitssuchende
- BerufseinsteigerInnen

Mögliche Berufsbilder: Vertriebsmitarbeiter Innendienst, Außendienstmitarbeiter B2B, Vertriebsspezialist

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