Basiskurs Marketing und Vertrieb

Marketing Grundlagen · Anbieter: Akademie Überlingen

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 1.927,80 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	4 Wochen in Vollzeit oder 8 Wochen in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Monat
Vorkenntnisse	Grundlegende Kenntnisse

Kurzbeschreibung

Marketing und Vertrieb sind entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Diese Weiterbildung richtet sich an Menschen, die grundlegende Kenntnisse im Bereich Marketing und Vertrieb erwerben oder ihr Wissen gezielt erweitern möchten. Der Kurs vermittelt praxisnah, wie Kundinnen und Kunden gewonnen, betreut und langfristig gebunden werden. Dabei stehen marktorientiertes Denken, professionelle Verkaufsstrategien und kundenbezogene Maßnahmen im Mittelpunkt. Typische Aufgaben aus Marketing, Verkauf und Kundenmanagement werden verständlich erklärt und praktisch eingeübt. Der Basiskurs …

Bildungsträger & Kontakt

Akademie Überlingen

Goethering 7, 49074 Osnabrück

Telefon: 0541 33112365

E-Mail: kursnet-management@a-ue.de

Web: http://www.akademie-ueberlingen.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Marketing und Vertrieb sind entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Diese Weiterbildung richtet sich an Menschen, die grundlegende Kenntnisse im Bereich Marketing und Vertrieb erwerben oder ihr Wissen gezielt erweitern möchten. Der Kurs vermittelt praxisnah, wie Kundinnen und Kunden gewonnen, betreut und langfristig gebunden werden. Dabei stehen marktorientiertes Denken, professionelle Verkaufsstrategien und kundenbezogene Maßnahmen im Mittelpunkt. Typische Aufgaben aus Marketing, Verkauf und Kundenmanagement werden verständlich erklärt und praktisch eingeübt. Der Basiskurs eignet sich sowohl für Einsteiger als auch für Personen, die sich im kaufmännischen Bereich weiterentwickeln möchten.

02 Lehrplan & Module

1. Neukundengewinnung und Aktionsmarketing

Neukundengewinnung und Aktionsmarketing
Marktorientierung und Bedarfsanalyse
Handels-, Verkäufer- und Käuferpromotion

2. Kalkulation, Präsentation und Verkauf

Kalkulation, Präsentation und Verkauf
Preiskalkulation, Angebotskalkulation
Akquisitionstraining (Verkaufsgespräche, Zuhörverhalten, Fragetechniken)

3. Bestandskundenpflege und Kundenbeziehungsmanagement

Bestandskundenpflege
Die 3 Säulen des CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
Konzeption spezieller Werbemaßnahmen

03 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Grundlegende Kenntnisse

Gute Sprachkenntnisse in Deutsch in Wort und Schrift

Kaufmännische Grundkenntnisse von Vorteil

Grundlegende EDV-Kenntnisse

04 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- QuereinsteigerInnen
- Fachkräfte

Mögliche Berufsbilder: Vertriebsmitarbeiter Innendienst, Verkaufssachbearbeiter, Vertriebsberater

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Akademie Überlingen · Goethering 7, 49074 Osnabrück
0541 33112365 · kursnet-management@a-ue.de · http://www.akademie-ueberlingen.de

Online ansehen