Manager für digitalen Vertrieb und Kundenmanagement (IHK) – CRM-Workflows & KI-Tools

CRM-Systeme (z. B. Salesforce) · Anbieter: Franklin Institute

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 0 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	8 Monate in Vollzeit
Umfang	770 Unterrichtseinheiten
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Monat
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Design Thinking Franklin IAS (Franklin Institute)
Inklusive	Berufscoaching, Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

Franklin Institute
Arnulfstraße 61, 80636 München
Telefon: 049 8962826149
E-Mail: beratung@franklin-institute.de
Web: https://franklin-institute.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Werde in nur 8 Monaten Manager für digitalen Vertrieb und Kundenmanagement (IHK) mit Fokus auf CRM-Workflows und KI-Tools. In diesem AZAV-zertifizierten Kurs des Franklin Institute lernst du, Vertriebsprozesse in unterschiedlichen Branchen zu gestalten, zu implementieren und zu optimieren, passende CRM- und Automatisierungstools einzuführen und mit ausreichender Erfahrung auch Teamleitungsaufgaben (Leistungsüberwachung, Kennzahlenanalyse) zu übernehmen. Der Kurs richtet sich an Quereinsteiger:innen ohne Vorerfahrung, findet komplett online und remote in kleinen Lerngruppen statt und ist mit Bildungsgutschein oder AVGS 100% kostenlos. Teilnehmende erhalten ein kostenloses MacBook. Das Curriculum umfasst Grundlagen des IT-Vertriebs, ein CRM- und Vertriebs-DeepDive, Sales Automation und Leadership im Vertrieb sowie das Franklin Karriereprogramm mit individuellem Bewerbungscoaching. Enthalten ist ein IHK-Zertifikat.

02 Lehrplan & Module

Gesamtumfang — **770 Unterrichtseinheiten* in 4 Modulen**

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

1. Grundlagen

150 Unterrichtseinheiten
(ca. 19% vom Gesamtumfang)

In diesem Einstiegsmodul lernen die Teilnehmenden die Grundlagen des IT-Vertriebs sowie die technischen Grundlagen von Softwareprodukten kennen. Damit legen sie das fachliche Fundament für die weitere Spezialisierung im digitalen Vertrieb.

2. DeepDive 1.0

200 Unterrichtseinheiten
(ca. 26% vom Gesamtumfang)

Im zweiten Modul vertiefen die Teilnehmenden Markt- und Kundenanalyse sowie Customer Relationship Management. Zudem trainieren sie Kommunikation im Vertrieb inklusive Verhandlung und Erstellung von Angeboten.

3. DeepDive 2.0

250 Unterrichtseinheiten
(ca. 32% vom Gesamtumfang)

Im dritten Modul erlernen die Teilnehmenden Prozessanalyse im Vertrieb und SaaS-Leadakquise sowie Sales Automation. Ergänzend werden agiles Projekt- und Anforderungsmanagement sowie Leadership im Vertrieb vermittelt. Das Modul schließt mit einem praxisnahen Abschlussprojekt ab.

4. Franklin Karriereprogramm

170 Unterrichtseinheiten
(ca. 22% vom Gesamtumfang)

Im abschließenden Karriereprogramm erhalten die Teilnehmenden ein individuelles Karriere-Coaching mit Persönlichkeitsanalyse und werden intensiv auf ihre Bewerbungen vorbereitet. Ein Career-Success-Team begleitet sie mit 360-Grad-Unterstützung bei der Jobsuche und individueller Betreuung während der gesamten Bewerbungsphase.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Design Thinking Franklin IAS (Franklin Institute)

Externes Zertifikat: IHK-Zertifikat

Externes Zertifikat: Inbound Sales (Hubspot Academy)

Externes Zertifikat: Hubspot Sales Hub Software (Hubspot Academy)

Externes Zertifikat: NLP Basics (DVNLP)

Externes Zertifikat: Salesforce Certified Associate – Trailhead (Salesforce)

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Keine Vorerfahrung notwendig. Der Kurs ist ideal für Quereinsteiger:innen und richtet sich an alle, die ohne Vorkenntnisse im Bereich digitaler Vertrieb und Kundenmanagement starten möchten.

Technische Voraussetzungen

Ein eigener internetfähiger Arbeitsplatz zu Hause. Teilnehmende erhalten kostenlos ein MacBook für die Dauer der Weiterbildung gestellt.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- QuereinsteigerInnen

Mögliche Berufsbilder: Sales Manager, Key Account Manager, SaaS Sales Manager

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Franklin Institute · Arnulfstraße 61, 80636 München
049 8962826149 · beratung@franklin-institute.de · https://franklin-institute.de

Online ansehen