Account Management

Key Account Management · Anbieter: Karriere Tutor

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	Zeitgebunden
Dauer	10 Wochen in Vollzeit oder 20 Wochen in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Wochen
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	Zertifikat von Karriere Tutor
Inklusive	Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

Karriere Tutor
Steinerstraße 15, 81369 München
Telefon: 06174 9513046
E-Mail: karriereberatung@karrieretutor.de
Web: https://www.karrieretutor.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Erfolgreiches Account Management ist ein zentraler Faktor für den Vertriebserfolg eines Unternehmens. In dieser praxisnahen Weiterbildung entwickelst du Strategien für den Vertrieb und setzt sie gezielt um. Du lernst, wie du Vertriebsprozesse effizient gestaltest, neue Kundinnen und Kunden gewinnst und die Kommunikation im direkten Kundenkontakt professionell steuerst. Außerdem erfährst du, wie du erfolgreich verhandelst und worauf es beim Recruiting von Vertriebsmitarbeiterinnen und Vertriebsmitarbeitern ankommt. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Einsatz moderner Tools: Du arbeitest mit integrierten CRM-Systemen und nutzt Big Data für ein wirkungsvolles Vertriebscontrolling. Auch deine Kommunikationsstärke wird gezielt gefördert. Du trainierst die Gesprächsführung, Feedbacktechniken und Präsentationen – für mehr Selbstsicherheit, Motivation und ein überzeugendes Auftreten im Vertrieb.

02 Lehrplan & Module

1. Vertriebsmanagement

Vertriebsstrategie und -organisation
Vertriebsprozesse identifizieren und einen Vertriebsprozess definieren
Kundengewinnung und Kundenwertanalyse
Organisation des direkten Kundenkontaktes
Verhandlungen organisieren
Recruiting von Vertriebsmitarbeitern und Selbstorganisation im Vertrieb
Integrierte CRM-Systeme
Der Einsatz von Big Data im Vertriebscontrolling

2. Kommunikation

Feedback als Kommunikationsinstrument
Gespräche führen im Unternehmenskontext
Präsentation vorbereiten und gestalten
Nonverbale Kommunikation und ihre Bedeutung
Aufregung und Lampenfieber regulieren
Selbstmotivierung

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zertifikat von Karriere Tutor

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Abgeschlossene Berufsausbildung und/oder Studium.

Technische Voraussetzungen

Für die Teilnahme empfehlen wir dir, einen Computer mit mindestens 13 Zoll Bildschirmdiagonale zu nutzen, der mindestens WIN 10 oder OS 14.10 unterstützt und mehr als 4 GB Arbeitsspeicher hat. Du kannst mit einem PC oder einem Notebook, für manche Funktionen auch mit einem Tablet oder sogar deinem Smartphone teilnehmen. Es können grundsätzlich alle Browser, wie z. B. Safari, Google Chrome, Mozilla Firefox oder Edge, in der aktuellsten Version verwendet werden. Das notwendige technische Equipment wie einen Arbeitslaptop stellen wir dir zur Verfügung.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- QuereinsteigerInnen
- Fachkräfte
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Account Manager, Strategic Account Manager, Key Account Manager

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Karriere Tutor · Steinerstraße 15, 81369 München
06174 9513046 · karriereberatung@karrieretutor.de · https://www.karrieretutor.de

Online ansehen