Strategisches Vertriebsmanagement

Verkaufstechniken · 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	12 Wochen in Vollzeit oder 24 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

Diese Weiterbildung befasst sich mit Strategien und Analysen im Vertriebsmanagement. Sie vermittelt Kenntnisse zur Vertriebsorganisation, Prozessgestaltung und der Integration psychologischer Aspekte in den Vertrieb. Zum Einsatz kommen dabei ChatGPT, Google Gemini, Google Analytics, Google Search Console, Sistrix und Google Ads.

02 Lehrplan & Module

1. Vertriebsmanagement

Vertriebsstrategie und Vertriebsanalysen
Vertriebsorganisation
Customer Eyes Organisation
Vertriebsprozesse
Organisation des direkten Kundenkontaktes
Verhandlungen organisieren und integrierte CRM-Systeme
Ansätze und Erfolgsfaktoren für die Digitalisierung von Vertriebsstrategien
Big Data Vertriebscontrolling

2. Markt- und Werbepsychologie

Kaufentscheidungen in der Marktpsychologie
Einflüsse und Erklärungen des Konsumentenverhaltens
Einordnung und Entwicklung der Werbepsychologie
Psychologische Faktoren der Werbewirkung
Werbepsychologische Kenntnisse in Anwendung

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zertifikat von Karriere Tutor

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Abgeschlossene Berufsausbildung und/oder Studium. Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung. Betriebswirtschaftliche Grundlagenkenntnisse.

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: Strategic Sales Manager, Sales Manager, Führungskraft im Vertrieb

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