Vertrieb

Sonstiges · 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	8 Wochen in Vollzeit oder 16 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

Vertrieb entscheidet, ob eine gute Leistung ihren Markt findet. Der Kurs Vertrieb führt von den betriebswirtschaftlichen Grundlagen über Vertriebswege, Verkaufsorganisation und Prozesse bis zu Führung und dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Vertrieb. Wer Vertrieb und Verkauf von Grund auf lernen will, findet hier das komplette Berufsbild – von der Verkaufsplanung bis zum Kundentermin.

Was alles zusammenhält, ist die Verkaufsorganisation als Ganzes: Verkaufsstrategien und Vertriebsorganisation, Kundenmanagement und Controlling greifen ineinander – vom Verkaufsmanagement bis zum einzelnen Termin beim Kunden. Gearbeitet wird mit ChatGPT und Google Gemini.

Einsatzmöglichkeiten bestehen in Rollen wie Vertriebsmitarbeiter:in im Innendienst und Außendienst, Verkaufsberater:in, Key Account Manager:in oder Vertriebsleitung.

02 Lehrplan & Module

1. Vertriebsstrategie

Am Anfang steht die Vision
Vertriebsanalyse
Grundlagen Vertriebsstrategie

2. Vertriebsorganisation

Die richtige Struktur
Kommunikation und Informationsfluss
Motivation durch Organisation
Customer Eyes Organisation
Vertriebsplan

3. Vertriebsprozesse

Vertriebsprozesse identifizieren
Einen Vertriebsprozess definieren
Neukundengewinnung, Kundenakquise
Kundenwertanalyse
Ausbau von Kundenbeziehungen

4. Organisation des direkten Kundenkontaktes

Account-Strategie
Verkaufsgespräch organisieren
Verkaufspräsentationen
Kundenorientiertes Verhalten, Kundenservice
Zusammenarbeit mit Partnern

5. Verhandlungen organisieren

Prinzipien
Die fünf Phasen der Verhandlung
Tricks, die man kennen sollte
Verhandeln mit Einkäufern
Spezialthema: Preisverhandlungen
Ziele setzen, Rahmenbedingungen schaffen
Vertriebssteuerung
Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter
Veränderungsmanagement
Aufgaben der Vertriebsleitung

6. Kundenorientierte Vertriebsmitarbeiter

Anforderungsprofil
Recruiting von Vertriebsmitarbeitern
Selbstorganisation im Vertrieb
Selbstmotivation im Vertrieb

7. Integrierte CRM-Systeme

Grundlagen des CRM (Customer Relationship Management)
Eigene Anforderungen klären
Auswahl eines Systems
CRM einführen

8. Ansätze und Erfolgsfaktoren für die Digitalisierung von Vertriebsstrategien

Evolution von Vertriebsstrategien im Zeitalter der Digitalisierung
Digitale Vertriebskanäle
Digitale Affinität als wichtiger Parameter bei der Kundensegmentierung
Einsatz von Kundenanalytik zur Steigerung der digitalen Vertriebseffizienz
Ganzheitliche Analyse der Kundenerfahrung durch „Customer Journey“
Erfolgsfaktoren zur Digitalisierung der Vertriebsstrategie

9. Neue Technologien im Vertrieb aus strategischer Perspektive

Strategisches Vertriebsmanagement
Erfolgsfaktoren im E-Business
E-Strategie als digitaler Erfolgsfaktor
Individualisierung als digitaler Erfolgsfaktor

10. Big Data Vertriebscontrolling

Ziele, Aufgaben und Instrumente des Vertriebscontrollings
Big Data für die Vertriebssteuerung
Big Data – Einsatz im Vertriebscontrolling
Vertriebskontrolle
Entscheidungsunterstützung und Beratung

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: Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter Innendienst, Vertriebsberater

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