Vertriebscontrolling

Verhandlungstraining · 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	16 Wochen in Vollzeit oder 32 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

In dieser praxisnahen Weiterbildung zum Thema Vertriebscontrolling erweiterst du deine Kenntnisse im Vertriebsmanagement und Controlling. Vertriebscontrolling steht im Zentrum dieser Schulung, da es wichtige Elemente des Vertriebsmanagements und der strategischen Planung verbindet. Ziel der Weiterbildung im Vertriebscontrolling ist es, dein Verständnis für Vertriebscontrolling zu vertiefen und dich bei der Entwicklung einer zielgerichteten Vertriebsstrategie zu unterstützen.

Durch diese Weiterbildung im Vertriebscontrolling stärkst du deine Fähigkeit, Vertriebsstrategien zu planen und umzusetzen sowie die Leistungen von Marketing und Sales zu steigern. Entwickle durch die Erkenntnisse im Vertriebsmanagement und der strategischen Planung neue Ansätze für deine Vertriebsprozesse. Die Nutzung von Big Data und modernen CRM-Systemen sind dabei zentrale Elemente, die dir helfen, den Vertrieb zu verbessern und deine Rolle im Führungskontext zu stärken.

Diese Weiterbildung hilft dir, Vertriebscontrolling und Vertriebsmanagement besser zu verstehen und dich sicher im Thema einzufinden. Zum Einsatz kommen dabei ChatGPT, Google Gemini und MS Excel.

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. Grundlagen Controlling

Teilgebiete und Arten des Controllings
Wachstumsstrategien und Wettbewerbsstrategien
Operative und strategische Kontrolle
Durchführung der Budgetierung
Kostenmanagement
Gestaltungsbereiche des Berichtswesens
Daten- und Entscheidungsunterstützende Systeme
Bereichscontrolling

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zertifikat von Karriere Tutor

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Abgeschlossene Berufsausbildung und/oder Studium. Sicherer Umgang mit dem Computer.

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: Vertriebscontroller, Vertriebsleiter, Projektcontroller

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