NEXIO Online Akademie GmbH

Customer Relationship Management (CRM)

CRM-Systeme (z. B. Salesforce) · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

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	4 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Monate
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Kurzbeschreibung

Entdecken Sie die Welt des Customer Relationship Managements und starten Sie Ihre Karriere in einem zukunftssicheren Bereich! In diesem Kurs lernen Sie die Grundlagen des CRM kennen und erwerben fundierte Kenntnisse im Vertrieb und Kundenbeziehungsmanagement. Sie erfahren, wie Sie Vertriebsstrategien im Rahmen von Unternehmensführung und Marketing entwickeln und …

Bildungsträger & Kontakt

NEXIO Online Akademie GmbH

Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein

Telefon: 0800 100 87 34

E-Mail: beratung@nexio-akademie.de

Web: https://nexio-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Entdecken Sie die Welt des Customer Relationship Managements und starten Sie Ihre Karriere in einem zukunftssicheren Bereich! In diesem Kurs lernen Sie die Grundlagen des CRM kennen und erwerben fundierte Kenntnisse im Vertrieb und Kundenbeziehungsmanagement. Sie erfahren, wie Sie Vertriebsstrategien im Rahmen von Unternehmensführung und Marketing entwickeln und erfolgreich umsetzen.

Tauchen Sie ein in die Funktionsweise des Vertriebs in unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen und machen Sie sich mit den wichtigsten Elementen der Vertriebspolitik vertraut. Der Kurs vermittelt Ihnen die Marketinggrundlagen für den Vertrieb und zeigt Ihnen effektive Methoden zur Kundengewinnung und -sicherung. Sie lernen spezielle Kundenbetreuungskonzeptionen kennen und erfahren, wie Sie Multikanalvertrieb erfolgreich gestalten können.

Erweitern Sie Ihre Kompetenzen in der Vertriebsplanung und im Vertriebscontrolling! Mit diesem Wissen können Sie Vertriebsprozesse systematisch steuern und optimieren. Die erworbenen Fähigkeiten eröffnen Ihnen vielfältige Einsatzmöglichkeiten in Branchen wie Handel, IT, Finanzwesen oder Dienstleistungen. Nutzen Sie diese Chance und schaffen Sie sich eine solide Grundlage für eine erfolgreiche Karriere im CRM-Management mit hervorragenden Zukunftsperspektiven!

02 Lehrplan & Module

1. Vertrieb im Rahmen von Unternehmensführung und Marketing

Du lernst, welche Rolle der Vertrieb in der Unternehmensführung spielt und wie er mit Marketingzielen verzahnt wird. Dabei leitest du Vertriebsziele aus der Unternehmensstrategie ab.

2. Vertrieb im Marktspiel unterschiedlicher Wirtschaftsbereiche

Hier vergleichst du Vertriebsstrukturen in Industrie, Handel und Dienstleistung. Du erkennst, wie sich Kundengruppen, Kaufprozesse und Wettbewerbsbedingungen je nach Wirtschaftsbereich unterscheiden.

3. Elemente der Vertriebspolitik

Du lernst die Instrumente der Vertriebspolitik kennen, etwa Vertriebswege, Absatzorgane, Verkaufsförderung und Konditionen. Außerdem bewertest du, welche Kombination für ein Produkt sinnvoll ist.

4. Die Marketinggrundlagen für den Vertrieb

Dieses Modul vermittelt die Marketinggrundlagen, die für den Vertrieb relevant sind, wie Marktanalyse, Segmentierung, Positionierung und Marketing-Mix. Du nutzt diese Werkzeuge, um Vertriebsaktivitäten gezielt auszurichten.

5. Die Kundengewinnung und -sicherung

Du lernst Methoden der Neukundengewinnung und der Kundenbindung kennen, von der Leadqualifizierung bis zur Betreuung von Bestandskunden. CRM-Daten setzt du ein, um Kundenwert und Abwanderungsrisiken zu erkennen.

6. Spezielle Kundenbetreuungskonzeptionen

Hier geht es um spezielle Betreuungskonzepte wie Key Account Management, Kundensegmentierung nach Wert und Servicekonzepte. Du entwickelst passende Betreuungsmodelle für unterschiedliche Kundengruppen.

7. Multikanalvertrieb

Du lernst, wie stationärer Vertrieb, Außendienst, Telefonvertrieb und Onlinekanäle zusammenspielen. Dabei geht es um die Steuerung von Kundenkontakten über mehrere Kanäle hinweg und deren Abbildung im CRM.

8. Vertriebsplanung und -controlling

Du erstellst Absatz- und Umsatzpläne und lernst Kennzahlen für die Vertriebssteuerung kennen. Mit Soll-Ist-Vergleichen und Abweichungsanalysen kontrollierst du den Vertriebserfolg.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Vorausgesetzt werden Affinität für Marketing, Vertrieb und Verkauf sowie Grundlagen der deutschen und englischen Sprache. Zudem sollten Grundlagen im Bereich EDV vorhanden sein.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: CRM Manager, Kundenbetreuer, Vertriebsberater

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

NEXIO Online Akademie GmbH · Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein
0800 100 87 34 · beratung@nexio-akademie.de · https://nexio-akademie.de

Online ansehen