NEXIO Online Akademie GmbH

Digital Sales Manager:in (IHK)

Digital Selling / Social Selling · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 28.764 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	36 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 3 Monate
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Masters of Digital-Zertifikat

Kurzbeschreibung

In diesem Kurs erwartet Sie ein umfassendes und praxisnahes Programm, das Sie Schritt für Schritt auf eine erfolgreiche Karriere im Digital Sales vorbereitet. Sie entwickeln ein verkaufsorientiertes Mindset, lernen Vertriebskanäle effektiv zu steuern und Verkaufsstrategien zu gestalten. Außerdem erwerben Sie fundierte Kenntnisse im Umgang mit führenden CRM-Systemen wie HubSpot und Salesforce sowie in der …

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

In diesem Kurs erwartet Sie ein umfassendes und praxisnahes Programm, das Sie Schritt für Schritt auf eine erfolgreiche Karriere im Digital Sales vorbereitet. Sie entwickeln ein verkaufsorientiertes Mindset, lernen Vertriebskanäle effektiv zu steuern und Verkaufsstrategien zu gestalten. Außerdem erwerben Sie fundierte Kenntnisse im Umgang mit führenden CRM-Systemen wie HubSpot und Salesforce sowie in der Analyse und Optimierung von Vertriebsprozessen. Darüber hinaus werden Sie befähigt, Vertriebs-Teams zu führen, strategisch auszurichten und rechtliche Aspekte im Vertrieb zu berücksichtigen. Diesen Kurs bieten wir in Kooperation mit unserem Kooperationspartner Bold Academy GmbH an. Die Bold Academy GmbH bietet praxisnahe Digital Sales Weiterbildungen an, die durch modernste Technologien und Methoden optimal auf die Herausforderungen des sich wandelnden Vertriebsarbeitsmarktes des Digitalzeitalters vorbereiten.

02 Lehrplan & Module

1. Sales-Mindset entwickeln

Du entwickelst eine kundenorientierte Haltung im Vertrieb und lernst, mit Zielen, Absagen und Druck konstruktiv umzugehen.

2. Vertriebskanäle orchestrieren

Du lernst, digitale und klassische Vertriebskanäle wie Telefon, E-Mail, Social Media und Webshop aufeinander abzustimmen und gezielt einzusetzen.

3. Verkaufsstrategie gestalten

Du entwickelst eine Verkaufsstrategie mit Zielgruppen, Wertversprechen und Vorgehen in den einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses.

4. Kundenentscheidungen verstehen

Du lernst, wie Kaufentscheidungen entstehen, welche Rollen im Buying Center beteiligt sind und welche psychologischen Faktoren eine Rolle spielen.

5. Gesprächsrhetorik optimieren

Du trainierst Gesprächsführung im Verkauf, etwa Fragetechniken, Nutzenargumentation und Einwandbehandlung.

6. B2B-Sales-Funnel strukturieren

Du strukturierst einen B2B-Sales-Funnel von der Lead-Gewinnung über Qualifizierung und Angebot bis zum Abschluss und definierst Kennzahlen für jede Stufe.

7. CRM-Grundlagen verstehen

Du lernst die Grundlagen von CRM-Systemen kennen, etwa Kontakt- und Verkaufschancenverwaltung, Pipelines und Aktivitätenplanung.

8. HubSpot-Funktionen anwenden

Du arbeitest mit HubSpot, legst Kontakte und Deals an, verwaltest Pipelines und nutzt Automatisierungen für Follow-ups.

9. Salesforce-Prozesse steuern

Du steuerst Vertriebsprozesse in Salesforce, verwaltest Leads, Accounts und Opportunities und erstellst Berichte.

10. Vertriebs-Dashboards analysieren

Du analysierst Vertriebs-Dashboards und interpretierst Kennzahlen wie Conversion Rate, Pipeline-Volumen und Abschlussquote.

11. Vertriebsstrategie ausrichten

Du richtest die Vertriebsstrategie an Marktentwicklungen und Unternehmenszielen aus und leitest Prioritäten für Zielgruppen und Kanäle ab.

12. KPI-Dashboards steuern

Du definierst KPIs für den Vertrieb, baust Dashboards auf und nutzt sie zur Steuerung von Aktivitäten und Zielen.

13. Vertriebs-Teams führen

Du lernst, Vertriebsteams zu führen, Ziele zu vereinbaren, Leistung zu messen und Mitarbeitende durch Coaching weiterzuentwickeln.

14. Vertriebsprozesse optimieren

Du analysierst Vertriebsprozesse, erkennst Engpässe und optimierst Abläufe, etwa durch Standardisierung und Automatisierung.

15. Rechtswissen anwenden

Du lernst rechtliche Grundlagen für den Vertrieb kennen, etwa Vertragsrecht, Fernabsatzrecht, Wettbewerbsrecht und Datenschutz bei der Kundenansprache.

16. Karrierepfad planen

Du reflektierst deine Stärken und Ziele und planst deinen Karriereweg im Digital Sales mit möglichen Rollen und Entwicklungsschritten.

17. Bewerbungsunterlagen perfektionieren

Du erstellst aussagekräftige Bewerbungsunterlagen mit Anschreiben, Lebenslauf und Profil, abgestimmt auf Stellen im Vertrieb.

18. Vorstellungsgespräche meistern

Du bereitest dich auf Vorstellungsgespräche vor, übst typische Fragen und lernst, deine Kompetenzen überzeugend darzustellen.

19. Arbeitsmarkteintritt vorbereiten

Du lernst, wie du offene Stellen findest, Netzwerke nutzt und den Einstieg in den Arbeitsmarkt strukturiert vorbereitest.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Masters of Digital-Zertifikat

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Vorausgesetzt werden Deutschkenntnisse auf dem Niveau B1 oder höher. Außerdem solltest Du über eine Affinität zu digitalen Medien verfügen und die technischen Voraussetzungen für die Online-Teilnahme erfüllen. Bereits in der Beratungsphase wird die Affinität zum Online-Lernen sowie die Verfügbarkeit einer Internetverbindung geprüft, um sicherzustellen, dass die notwendige technische Ausstattung vorhanden ist und diese Unterrichtsform eine geeignete Option darstellt.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Digital Sales Specialist, Sales Manager, Online Sales Manager

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