NEXIO Online Akademie GmbH

Sales- und Kundenmanager/in (inkl. KI und Prozessautomatisierung)

Verkaufstechniken · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 4.104 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein, Qualifizierungschancengesetz (QCG)

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	3 Monate in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Monat
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	NEXIO Karriere-Zertifikat

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

Die Weiterbildung Sales- und Kundenmanager/in (inkl. KI und Prozessautomatisierung) vermittelt praxisnah die wichtigsten Kompetenzen für eine professionelle Tätigkeit in Vertrieb und Kundenmanagement. Teilnehmende erwerben fundierte Kenntnisse in Kundenakquise, Bedarfsanalyse, Verkaufsgesprächen, Angebotsmanagement, Kundenbindung und Vertriebssteuerung.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Digitalisierung von Vertriebs- und Kundenprozessen. Die Teilnehmenden lernen, wie künstliche Intelligenz bei Recherche, Kundenansprache, Kommunikation, Angebotserstellung, Datenanalyse und Vertriebsplanung eingesetzt werden kann. Darüber hinaus vermittelt die Weiterbildung Möglichkeiten zur Automatisierung wiederkehrender Sales- und Serviceprozesse.

Die Qualifizierung eröffnet vielfältige Beschäftigungsmöglichkeiten beispielsweise im Innen- und Außendienst, im Vertriebsinnendienst, Kundenservice, Account Management, Business Development sowie in kaufmännischen Unternehmensbereichen mit direktem Kundenkontakt.

02 Lehrplan & Module

1. Grundlagen von Vertrieb und Kundenmanagement

Teilnehmende lernen Aufgaben, Strukturen und zentrale Prozesse moderner Vertriebsorganisationen kennen sowie die Bedeutung professioneller Kundenbeziehungen für den Unternehmenserfolg.

2. Kundengewinnung und Akquise

Die Weiterbildung vermittelt Methoden zur Identifikation potenzieller Kundinnen und Kunden, zur Vorbereitung von Akquiseaktivitäten sowie zur professionellen Erstansprache über unterschiedliche Kommunikationskanäle.

3. Bedarfsanalyse und Verkaufsgespräche

Teilnehmende lernen, Kundenbedarfe systematisch zu ermitteln, Verkaufsgespräche strukturiert zu führen und passende Lösungen überzeugend zu präsentieren.

4. Angebotsmanagement und Verkaufsabschluss

Ein Schwerpunkt liegt auf der Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten, der Argumentation von Leistungen und Preisen sowie auf Methoden zur erfolgreichen Abschlussorientierung.

5. Kundenbindung und Bestandskundenmanagement

Die Qualifizierung vermittelt Strategien zur langfristigen Pflege von Kundenbeziehungen, zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit sowie zur Entwicklung zusätzlicher Verkaufs- und Betreuungspotenziale.

6. CRM und digitales Kundenmanagement

Teilnehmende lernen grundlegende Funktionen von CRM-Systemen kennen und erfahren, wie Kundendaten, Kontakte, Verkaufschancen und Aktivitäten strukturiert erfasst und für die Vertriebsarbeit genutzt werden.

7. Kommunikation, Beschwerde- und Konfliktmanagement

Die Weiterbildung stärkt Kompetenzen in professioneller Kundenkommunikation, Gesprächsführung sowie im konstruktiven Umgang mit Beschwerden, Einwänden und schwierigen Gesprächssituationen.

8. Vertriebssteuerung und Sales-Kennzahlen

Teilnehmende lernen wichtige Vertriebskennzahlen kennen und erfahren, wie Verkaufsaktivitäten, Conversion Rates, Umsätze, Kundenentwicklung und Vertriebsergebnisse ausgewertet und gesteuert werden.

9. Künstliche Intelligenz in Vertrieb und Kundenmanagement

Teilnehmende erwerben praxisnahe Kompetenzen für den Einsatz von KI bei Kundenrecherche, Vertriebsansprache, Texterstellung, Gesprächsvorbereitung, Angebotserstellung, Datenanalyse und Kundenkommunikation.

10. Digitale Sales-Prozesse und Prozessautomatisierung

Die Weiterbildung vermittelt Möglichkeiten zur Digitalisierung und Automatisierung wiederkehrender Vertriebs- und Kundenprozesse, beispielsweise bei Leadbearbeitung, Follow-ups, Datenerfassung, Reporting und Kundenkommunikation.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: NEXIO Karriere-Zertifikat

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Deutschkenntnisse, Level B2

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- WiedereinsteigerInnen
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Key Account Manager, Account Manager, Vertriebsmitarbeiter Innendienst

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