Vertriebs- und Kundenservice Manager:in mit Salesforce und SAP®

CRM-Systeme (z. B. Salesforce) · Anbieter: WBS TRAINING SE

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 0 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein, Förderung von Menschen mit gesundheitlicher Beeinträchtigung

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	6 Monate in Vollzeit
Umfang	968 Unterrichtseinheiten
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Monate
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	SAP®-Anwender Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen, WBS-Zertifikat

Bildungsträger & Kontakt

WBS TRAINING SE
Lorenzweg 5, 12099 Berlin
Telefon: +49 30 26475050
E-Mail: beratung@wbstraining.de
Web: https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Mach dich fit für Vertrieb & Kundenmanagement

Erfolgreicher Vertrieb verbindet heute kundenorientierte Kommunikation, effiziente Geschäftsprozesse und digitale Arbeitsweisen. In dieser Weiterbildung entwickelst du praxisnah die Kompetenzen, die Unternehmen für moderne Vertriebs-, Kundenservice- und Auftragsprozesse benötigen.

Digitale Geschäftsprozesse verstehen und anwenden

Du lernst, wie Unternehmen Vertriebs-, Marketing- und Kundenprozesse digital organisieren und welche Rolle moderne CRM-Systeme dabei spielen. Im Rahmen des CRM-Bausteins erhältst du exemplarische Einblicke in marktführende Lösungen wie Salesforce und verstehst deren Einsatz im professionellen Kundenmanagement.

Den Schwerpunkt der Systemqualifizierung bildet die Arbeit mit SAP®. Im SAP®-Modul wirst du gezielt auf die Anwenderzertifizierung im Vertrieb (SD) mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft (MM) vorbereitet - eine anerkannte Qualifikation mit hoher Relevanz für den Arbeitsmarkt.

Stärke deine Kompetenzen in professioneller Kundenkommunikation, effizienter Büroorganisation und rechtssicherem Handeln im Vertrieb. Plane und steuere Auftragsprozesse, entwickle kundenorientierte Vertriebsstrategien und nutze digitale Marketinginstrumente, um Kundenbeziehungen nachhaltig aufzubauen und weiterzuentwickeln.

02 Lehrplan & Module

Gesamtumfang — **968 Unterrichtseinheiten* in 8 Modulen**

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

1. Einführung in das Online-Lernformat

8 Unterrichtseinheiten
(ca. 1% vom Gesamtumfang)

Einführung in das Online-Lernformat WBS LearnSpace 3D®

2. Kundenorientierung in Beratung und Office Management

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Gesprächsführung
kundenorientierte Kommunikation
Reklamationsmanagement
Teamarbeit und Kommunikation
Büroorganisation

3. Grundlagen des Wirtschaftsrechts

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

rechtliche Grundlagen des Wirtschaftsprozesses
Handelsrecht
Rechtsgeschäfte und Vertragsarten
rechtlicher Rahmen im Vertrieb

4. Auftragsmanagement

160 Unterrichtseinheiten
(ca. 17% vom Gesamtumfang)

Auftragsmanagement im betrieblichen Prozess
Prozesse der Anfrage- und Auftragsbearbeitung
Schnittstellen des Auftragsmanagements

5. Sales Professional

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Vertrieb in der Unternehmensorganisation
Vertriebsstrategien, -steuerung und -controlling
Informationsmanagement
Verkaufspsychologie
Kundenorientierung und Kundenbindung
Verkaufstechniken
Verkaufsnachbearbeitung

6. Methoden und Prozesse im digitalen Marketing

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Marketing im Wandel der Zeit
Digitales Marketing
Marketinginstrumente
Datenschutz im Marketing

7. Customer Relationship Management

160 Unterrichtseinheiten
(ca. 17% vom Gesamtumfang)

Kundenmanagement im CRM
Prozesse, Instrumente und Strategien im CRM
Informationssysteme im CRM
E-Commerce und CRM
Projektarbeit

8. SAP® Anwender:in Prozesse im Vertrieb "SD" mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft "MM"

320 Unterrichtseinheiten
(ca. 33% vom Gesamtumfang)

Überblick Geschäftsprozesse SAP® Einkauf
Überblick Geschäftsprozesse SAP® Vertrieb
Fachwissen SAP® SD mit Anwendungszertifizierung Vertrieb

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: SAP®-Anwender Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen

Trägerzertifikat: WBS-Zertifikat

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Abgeschlossene Berufsausbildung oder mindestens zwei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb sowie fundierte MS-Office-Kenntnisse in Word, Excel, PowerPoint und Outlook.

Technische Voraussetzungen

Unterricht live und interaktiv im virtuellen Lernraum WBS LearnSpace 3D® über zwei Bildschirme und Headset.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- AkademikerInnen
- WiedereinsteigerInnen
- Fachkräfte
- RehabilitantInnen
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Vertriebsmitarbeiter Innendienst, Sachbearbeiter Kundenservice, Kundenservice-Spezialist

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

WBS TRAINING SE · Lorenzweg 5, 12099 Berlin
+49 30 26475050 · beratung@wbstraining.de ·
https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Online ansehen