Vertriebsmanagement Diplomlehrgang

Kursnr.
23BTEL0068

Kurstermin
20.05.2024 bis 20.09.2024

Unterrichtsdetails
Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12 Monate
400 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort
Interaktive Lernumgebung

Lernformat
E-Learning

Preis
€ 990,-

Förderpreis
€ 840,-

Alle Preise inkl. 10% USt.
Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Organisation – Planung – Controlling – Support: Auch im Vertriebsmanagement rückt die Professionalisierung in den Vordergrund. Wer Stärken und Schwächen der Vertriebsprozesse exakt analysiert, pusht Umsatz-, Ertrags- und Marktziele. Erfahren Sie in diesem Diplomlehrgang, wie Sie die 7 Ps im Vertrieb definieren, Markt, Strategien und Vertriebsorganisation kritisch bewerten und strategisch nutzen, effektive Vertriebswege aufbauen und Key-Account-Management-Strategien umsetzen. Verbessern Sie Kommunikation, Verkaufsstrategie und Preisgestaltung. Kurz: Maximieren Sie Ihren Vertriebserfolg!

Inhalte

- Vertriebsmanagement und KPI
- Verkaufsstrategien
- Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche
- Kundenanalyse und CRM
- Kundenbindungsprogramme
- Kommunikationspsychologie
- Interkulturelle Kundenbeziehungen
- Digital Marketing

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie erhalten einen umfassenden Einblick in das Thema modernes Vertriebsmanagement.
- Sie definieren die 7 Ps im Vertrieb und identifizieren die passende Vertriebspolitik und -strategie.
- Sie kennen die Zusammenhänge zwischen Marktgegebenheiten, Strategieoptionen und Vertriebsorganisationen und können dieses Know-how erfolgreich einsetzen.
- Sie analysieren und optimieren Kommunikationsmuster, Verkaufsstrategien, Preisgestaltung und Verhandlungen.
- Sie können eine erfolgreiche Vertriebsstrategie aus den Unternehmenszielen ableiten und ein Key-Account-Management aufbauen.
- Sie wissen, wie man Value-Based-Selling und Solution-Selling-Instrumente einsetzt.

Abschluss

Der Lehrplan stellt eine profunde Weiterbildung in dem von Ihnen gewählten Bereich sicher. Die selbstständige, interaktive und multimediale Erarbeitung vertieft die Lerninhalte nachhaltig.

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das BFI Wien Diplom und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang.
Alle Lehrinhalte und Lernunterlagen werden digital zur Verfügung gestellt.

Zielgruppe

- Personen, die sich theoretische und praktische Grundkenntnisse des Vertriebsmanagements aneignen oder diese intensivieren möchten
- Im Vertrieb tätige Personen, die ihr Wissen auffrischen und vertiefen möchten.
- Marketing- und Produktmanager:innen, die Erfahrung im Marketing haben und mit Zusatzwissen und Kompetenzen im Vertrieb koppeln wollen
- Unternehmer:innen und Geschäftsführer:innen, die Ihre Vertriebsstrategie verbessern wollen
- Berufseinsteiger:innen, die eine Karriere im Vertrieb anstreben

Bitte beachten Sie

- Der Diplomlehrgang findet zu 100% ortsungebunden und online statt. Keine Präsenztermine.
- Auch die Prüfungen finden ausschließlich online statt. Sie bestimmen die Termine.
- Anmeldung und Start jederzeit: Ihre Zugangsdaten werden Ihnen nach Zahlungseingang per Mail übermittelt (binnen 2-3 Bankwerktagen).
- Der Diplomlehrgang ist auf eine Kursdauer von vier Monaten zugeschnitten. Um Ihnen eine flexible Einteilung zu ermöglichen, ist der Zugang ab Freischaltung des Lehrgangs jedoch für 12 Monate aktiviert.
- Der Diplomlehrgang ist in Module gegliedert. Jedes Modul wird mit einer Modulprüfung abgeschlossen; im Anschluss daran erhalten Sie sofortiges Feedback.
- Sie haben für die gesamte Kursdauer die Möglichkeit, die/den Kursleiter:in für inhaltliche und technische Unterstützung digital zu kontaktieren.
- Mittels Chat und Forum auf der Lernplattform können Sie sich jederzeit mit anderen Kursteilnehmer:innen austauschen und vernetzen.

- Wichtig: Klären Sie bitte die Zusage zur Individualförderung im Rahmen Ihrer Bildungskarenz vor Kursanmeldung mit Ihrer/m AMS-Berater:in ab.
Bei jeder Fördervereinbarung ist Lehrgangsbeginn und -ende vorab mit ihrem jeweiligen Fördergeber zu fixieren sowie auf die Möglichkeit einer Verlängerung der Lehrgangsdauer zu verzichten.
Im Zeitraum von vier Monaten (reguläre Kursdauer) beträgt der wöchentliche Aufwand mindestens 20 Stunden.