

VERTRIEBSMANAGER/-IN (IHK)

VERTRIEBSMANAGER/-IN (IHK)

Zertifikat

Der Lehrgang schließt mit einem schriftlichen Test ab. Das IHK-Zertifikat erhalten Sie bei regelmäßiger Teilnahme (mind. 80 %) und bestandenem Test.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter/-innen im Verkauf und Vertrieb, Neueinsteiger und erfahrene Verkäufer, die ihr Wissen auffrischen und erweitern möchten.

Kursvoraussetzungen

Es gibt keinerlei Zulassungsvoraussetzungen für den Kurs.

Geplante Unterrichtstermine

15.10.2021 von 13:30 – 20:15 Uhr in Heilbronn
16.10.2021 von 08:00 – 15:30 Uhr in Heilbronn
29.10.2021 von 13:30 – 20:15 Uhr in Heilbronn
30.10.2021 von 08:00 – 15:30 Uhr in Heilbronn
19.11.2021 von 13:30 – 20:15 Uhr in Heilbronn
20.11.2021 von 08:00 – 15:30 Uhr in Heilbronn
10.12.2021 von 13:30 – 20:15 Uhr in Heilbronn
11.12.2021 von 08:00 – 15:30 Uhr in Heilbronn

Preis

Preis Bei Förderung durch Agentur für Arbeit/Jobcenter durch Bildungsgutschein abgedeckt, incl. Arbeitsunterlagen.

Teilnehmerstimmen

„Super Lehrgang, ich habe ganz viel für die Praxis mitgenommen!“
„Dieser Lehrgang war für mich in vielerlei Hinsicht eine bereichernde Erfahrung!“
„Es hat sich definitiv gelohnt diesen Lehrgang zu besuchen!“



Seminar-Nr. 6290_212_01H

ab 15. Oktober 2021

64-stündiger Zertifikatslehrgang

Abschluss: IHK-Zertifikat

Online-Anmeldung sowie AGB: www.ihk-weiterbildung.de
Auf Wunsch schicken wir das Anmeldeformular und die AGB gerne zu.

IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH | Ferdinand-Braun-Str. 20 | 74074 Heilbronn

Persönliche Beratung

Sabine Weiß

Tel. 07131 26414-40

sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de



VERTRIEBSMANAGER/-IN (IHK)

AKTUELLES VERTRIEBSWISSEN FÜR IHREN ERFOLG

Wer heute im Vertrieb erfolgreich sein möchte, sollte potentielle Kunden von seinen Produkten und Dienstleistungen begeistern können. Da sich der Vertrieb in den letzten Jahren gewandelt hat, ist es schwieriger geworden, die richtige Zielgruppe erfolgreich anzusprechen und die Entscheidungsträger zu erkennen und zu gewinnen. Die geeigneten Vertriebswerkzeuge, Kommunikationskompetenz, Begeisterungsfähigkeit, Frustrationstoleranz und ein Quantum Mut sind gefragt, um erfolgreich im Vertrieb zu arbeiten.

Im Zertifikatslehrgang „Vertriebsmanager/-in (IHK)“ lernen die Teilnehmer in 6 praxiserprobten Vertriebs-Modulen wie sie neue Kunden gewinnen, das Potential ihrer Bestandskunden ausschöpfen und als Verkäufer/-in ihre Performance durch einen professionellen Auftritt und durch das richtige Vorgehen in Gesprächen und Verhandlungen steigern.

Dieser Kurs beinhaltet:

- 8 Präsenztage
- Vertiefungsaufgaben und Übungen
- Vertriebs- und Kommunikationshandbuch
- Checkliste, Leitfäden und weiteres Lernmaterial

Inhalte

Modul 1: Erfolgreiches Verkaufen und Selbstmanagement

- Sach- und Beziehungsebene
- Verkaufen und Selbstmanagement
- Glaubenssätze, Innere Antreiber, Potentiale
- Aufbau und Struktur eines Verkaufsgesprächs
- Fragetechnik und aktives Zuhören
- Exkurs: Ziele, Werte und Zielgruppen
- Verhalten und Kommunikation: (Du-Depp-Aussagen und mehr)

Modul 2: Kunden gewinnen, das Verkaufsgesprächs und Kommunikationswerkzeuge

- Kaltakquise: Mit Wertschätzung zum Erfolg
- USPs und Nutzen-Argumentation: Kundenmotive erkennen und bedürfnisorientiert argumentieren
- Kundenmotive erkennen
- Produkte verständlich und kundengerecht präsentieren

- Sender-Empfänger-Prinzip
- Angebote erfolgreich nachfassen

Modul 3: Erfolgreich verkaufen, Gesprächstechniken und die eigene Verkaufs-Persönlichkeit entwickeln

- Akquise am Telefon
- Motive erkennen, Schadensmatrix
- Die Kunst des Cross-Selling und Up-Selling
- Kundenwert-Analyse (Techniken und Tools)
- Die eigene erfolgreiche Verkaufsstrategie
- Zeiträuber im Vertrieb

Modul 4: Preise erfolgreich verhandeln, motivbezogen Kunden begeistern

- Preisverhandlungen sicher führen
- Kaufsignale erkennen - Voraussetzungen für die Kaufentscheidung
- Entscheidungstechniken oder Abschlusstechniken
- Souverän auf Beschwerden und Reklamationen reagieren
- Angebote erfolgreich nachfassen, Nachtelefonieren
- Bestandskundenbetreuung und Potenzialausschöpfung

Modul 5: Erfolgreich verkaufen – Phasen im Verkaufsgespräch

- Start- und Verkaufsphasen üben
- Zeitmanagement für Verkäufer
- Korrespondenz im Vertrieb
- Präsentationen und Feedback
- Online per Video Kundengespräche führen
- Roter Faden – Präsentationen effektiv vorbereiten und dramaturgisch wirkungsvoll aufbauen

Modul 6: Preise erfolgreich verhandeln, motivbezogen Kunden begeistern

- Mit der Stimme machen Sie Stimmung
- Werkzeuge für die Arbeit am Telefon
- Argumentationsketten – Nicht das Produkt, sondern der individuelle Nutzen interessiert den Kunden
- Schwierige Zuhörer mit ins Boot holen
- Folien optimal gestalten und mit Medien professionell umgehen
- Analyse von Sprache und Körpersprache