

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.

Unterrichtszeiten

Freitags von 13:30 – 20:15 Uhr in Heilbronn

Samstags von 08:00 – 15:30 Uhr in Heilbronn

Geplante Unterrichtstermine: Start 06.05.2022

Freitag, 06.05. und Samstag, 07.05.2022

Freitag, 20.05. und Samstag, 21.05.2022

Freitag, 03.06. und Samstag, 04.06.2022

Freitag, 24.06. und Samstag, 25.06.2022

Geplante Unterrichtstermine: Start 07.10.2022

Freitag, 07.10. und Samstag, 08.10.2022

Freitag, 21.10. und Samstag, 22.10.2022

Freitag, 11.11. und Samstag, 12.11.2022

Freitag, 25.11. und Samstag, 26.11.2022

Preis

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

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

VERTRIEBSMANAGER*IN (IHK)



Zertifikatslehrgang-Nr. 6290_221_02H

ab 6. Mai 2022

Zertifikatslehrgang-Nr. 6290_222_01H

ab 7. Oktober 2022

64-stündiger Zertifikatslehrgang in [Heilbronn](#)

Abschluss: IHK-Zertifikat

Persönliche Beratung

Sabine Weiß

Tel. 07131 26414-40

sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de



**ZENTRUM FÜR
WEITERBILDUNG**

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 – Phasen im Verkaufsgespräch

- Einstellung und Verhalten – Sach- und Beziehungsebene
- Verkaufen und Selbstmanagement
- Aufbau/Struktur eines Verkaufsgesprächs
- Fragetechnik und aktives Zuhören
- Nutzen-Argumentation; Erklärungsbedürftige Produkte verständlich und kundengerecht präsentieren
- Angebote erfolgreich nachfassen

Modul 2: Erfolgreiche Neukundengewinnung

- Ziele, Werte und Zielgruppen – die passenden Kunden anziehen
- Erfolgreiches Verhalten und Kommunikation
- Kaltakquise; Nutzen – Interessieren statt informieren
- Die Neugier des Kunden wecken
- Kundenreaktionen kennen und Interventionstechniken nutzen

Modul 3: Vertriebssteuerung – Bestandskundenbetreuung und Potenzialausschöpfung

- Erfolgreich nachtelefonieren – die Spreu trennt sich vom Weizen
- Kundenwert-Analyse; Nutzenargumentation entwickeln
- Verkäufern die Angst nehmen, nach „MEHR“ zu fragen – Die Kunst des Cross-Selling; Die eigene erfolgr. Verkaufsstrategie

Modul 4: Die erfolgreiche Preisverhandlung

- Kunden-Motive erkennen – Was ist dem Kunden wichtig
- Preise verhandeln oder argumentieren
- Preis-Attacken gekonnt abwehren, Nutzen argumentieren
- Kaufsignale erkennen – Voraussetzungen für Kaufentscheidung
- Entscheidungstechniken oder Abschlusstechniken
- Umgang mit Einwänden und Konflikten

Modul 5: Verkaufsgespräch effektiv und effizient gestalten

- Die Verkaufsphasen üben
- Informieren und Analysieren – Grundlage des Erfolgs
- Definieren und das Kundenziel klären
- Lösungsmöglichkeiten entwickeln und bewerten
- Dem Kunden bei der Entscheidung helfen
- Realisieren und Feedback – der Start der Kundenbeziehung

Modul 6: Überzeugende Präsentation von Produkten und Dienstleistungen

- Präsentationen vorbereiten und wirkungsvoll aufbauen
- Roter Faden und auf den Punkt gebracht
- Argumentationsketten – Schwierige Zuhörer
- Mit Medien professionell umgehen

Modul 7: Telefonische Verkaufsakquise und -betreuung

- Mit der Stimme machen Sie Stimmung
- Werkzeuge für die Arbeit am Telefon
- Effektive Vorbereitung und konsequente Realisierung
- Verkaufsfördernde Rhetorik; Umgang schwierige Situationen

Modul 8: Kundenpflege

- Umgang mit Reklamationen und Beschwerden
- Die Chance in der Beschwerde sehen und nutzen
- Selbsttest zum Thema Umgang mit der Zeit