

Zertifikat Sales und Vertriebsmanagement*

Dozent/in

Mag. Raimund Hütter CSE
Wirtschaftsakademie Wien



Lernziele – was lerne ich?

- AbsolventInnen verstehen die Aufgaben und die Bedeutung des Sales und Vertriebsmanagements.
- AbsolventInnen wissen über die Führung und zielorientierte Steuerung eines Vertriebsteams Bescheid.
- AbsolventInnen können Vertriebsorganisationen aufbauen und optimierte Vertriebsprozesse gestalten .
- AbsolventInnen sind in der Lage eine maßgeschneiderte Vertriebsstrategie zu konzeptionieren und dokumentieren.
- AbsolventInnen können Vertriebscontrolling durchführen.
- AbsolventInnen können zukünftige Entwicklungen und entsprechende Maßnahmen durch entsprechende Forecasts darstellen.
- AbsolventInnen können qualifizierte Unterstützung für Vertriebsmitarbeiter bieten.
- AbsolventInnen werden Kaufmotive erkennen und emotionales Verkaufen anwenden können

Kursinhalte – wozu ich nachher beraten & fachlich einschlägig diskutieren kann:

- Einführung in das Vertriebsmanagement
- Die strategisches Vertriebsmanagement mit dem Thema
 - Strategie
 - Vertriebswege und Vertriebspartner
 - Preispolitik
- Vertriebsorganisation
 - Strukturen und Prozesse
 - Planung und Kontrolle
 - Personalmanagement im Vertrieb – Zielvereinbarungen - Anreizsysteme,
 - Vertriebskultur
- Vertriebssteuerung
 - Planung
 - Bewertung des Kunden mit verschiedenen Modellen
 - Kennzahlen im Vertrieb
 - Zielvereinbarung und Vergütungssysteme
 - Kultur im Vertrieb - Meetings
- Verkaufsprozess
 - Kundenanalyse und -planung
 - Anfragemanagement
 - Neukundenakquise
 - Bestandskundenmanagement
 - Kundenbeziehungsmanagement

- Tools zur Kundenansprache
- Kundenbindungsmanagement
- Relationship Modelling
- Vertriebscontrolling
- Führung im Vertrieb
 - Führungsstile
 - Führungsspanne
 - Führungskraft als Coach
- Verkaufspsychologie
 - Verhalten von Kunden
 - Emotionssysteme
 - Die limbischen Kundenprofile
 - Körpersprache und Voice sells
 - Kundenbeziehungen aufbauen – drei Säulen des Vertrauens
 - Kaufmotive erkennen
 - Der Motiv und Werteraum des Kunden
 - Emotionales Verkaufen und Storytelling
 - Verkaufsgesprächsführung
 - Preisverhandlung
 - Verhandlungstechnik
 - Weiterempfehlungsrate steigern

Lernvideos – welche Videos erweitern mein Fachwissen?

1. **Kurzvideo:** *Erfolgreich im Vertrieb – was bedeutet das?*
2. **Kurzvideo:** *Erfolgreich von der Strategie zum Vertrieb*
3. **Kurzvideo:** *Erfolgreich verkaufen - Verkäufertypen*
4. **Kurzvideo:** *Variable Vergütung im Vertrieb als Instrument der Führung und Steuerung*
5. **Kurzvideo:** *Der Verkaufsprozess*
6. **Kurzvideo:** *Die Bedarfsanalyse mit Fragetechnik*
7. **Kurzvideo:** *Einführung in das Customer Relationship Management*
8. **Kurzvideo:** *Vertriebscontrolling – empfohlene Kennzahlen für den Vertrieb*
9. **Kurzvideo:** *Vertriebsstrategie Storytelling*
10. **Kurzvideo:** *Führungsstile einfach erklärt*

So schließe ich den Kurs positiv ab:

- Multiple-Choice Prüfung mind. 50% der Fragen richtig beantworten,
- auf der Lernplattform im Nachrichtenforum aktiv mitposten – Gedankenaustausch zu den Kursinhalten (Mitarbeit).

Studienunterstützung

- Der Lehrgang wird im Fernstudium mit begleitendem Online-Tutoring angeboten.
- Der e-Campus unterstützt den flexiblen und zeitgemäßen Unterricht. Den Studierenden stehen je nach Modul Powerpoint-Folien, Videovorlesungen, Tutorials, Fragenkataloge, Downloadcenter, Quizzes sowie Blogs und Foren zur Verfügung. Online-Studieren rund um die Uhr wird somit ermöglicht.
- Kommunikationsplattform mit Lektoren, Studiengangsleiter, fachlichen Betreuern, Studenten, Studienservice, Prüfungsamt und Helpdesk.
- Innovative Internet, e-Learning und Multimedia Lernumgebungen ermöglichen es diesen Lehrgang zeit- und ortsunabhängig zu absolvieren.
- Die traditionellen Klassenzimmer werden durch multimediale und 24×7 verfügbare Lehrmaterialien und Prüfungsumgebungen erweitert.

Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

Für alle Fragen vor dem Kursbeginn: studienberatung@amc.or.at

Für alle Fragen während des Kurses: studienabteilung@amc.or.at

Infos zur Bildungskarenz:

<http://www.mba-studium.at/bildungskarenz/>

Wir wünschen viel Erfolg im Studium!



Auf zum nächsten Karrieresprung!