Zertifikatslehrgang „Vertriebsmanager/-in IHK“

Nutzen

Der Vertrieb hat sich in den letzten Jahren stark verändert und die Anforderungen an die Vertriebsmitarbeiter sind gestiegen: Es ist schwieriger geworden, die richtigen Zielgruppen erfolgreich anzusprechen und die wirklichen Entscheidungspersonen zu identifizieren und zu überzeugen. Heute bedarf es zunehmend einer exakten Vorbereitung, Planung und zielgerichteten Vorgehensweise. Notwendige Vertriebsaktivitäten zu erkennen und effizient zu gestalten, die Kundenbeziehungen sowie den eigenen Vertrieb (Innen- und Außendienst) zu managen sind Bestandteile dieses intensiven Trainings.

Der umfangreiche Methoden- und Theorieteil wird dabei direkt auf Fallbeispiele aus der Praxis bezogen. So bekommen Sie theoretisches und praktisches Wissen über Aufbau und Management eines Vertriebs, das im Arbeitsalltag wertvoll und unmittelbar anwendbar ist.

Inhalte

Modul 1: Vertriebsrelevante Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

Die strategische Situationsanalyse und die Unternehmensplanung - Vision & Mission - Definition der strategischen Geschäftsfelder - Unternehmensziele und Unternehmens-strategie als Grundlage der Ausrichtung für Marketing & Vertrieb - Entwicklungsphasen von Marketing & Vertrieb

Modul 2: Die Kernaufgaben des Vertriebsmanagers

Lead & Opportunity Management: Wie gewinne ich attraktive Kunden? - Customer Relationship Management (CRM): Wie betreue und halte ich meine Kunden? - Innovationsmanagement: Prüfung und Initiierung neuer Produkt-/Serviceleistungen, Absatzkanäle etc. - Performance-Management: Leistungsanalyse von Mitarbeitern, Teams, Prozessen, Vertriebskanälen etc.

Modul 3: Die Vertriebsstrategie

Analyse des Marktes, des Wettbewerbs und der eigenen Unternehmens-/Vertriebsstärke - Kundensegmentierung & Potentialanalyse - Ergebniszusammenführung: Die SWOT-Analyse - Festlegung der Positionierung im Markt, der Key Accounts, Vertriebspartner, Vertriebs-wege, Vertriebsziele, Vertriebsstrategie und Maßnahmen

Modul 4: Das Vertriebsmanagement

Vertriebsorganisation - Prozessorientierung im Vertrieb - Personalmanagement im Vertrieb - Schnittstellenmanagement - Vertriebsplanung - Vertriebscontrolling

Modul 5: Das Kundenbeziehungsmanagement
Kundenportfolio - Kundengewinnungs-, Kundenintensivierungs-, Kundenbindungs-management - Zuordnung von Kundengruppen und Vertriebsprozessen - Verkaufstechniken

Modul 6: Das Informationsmanagement
Die Kunden-/Wettbewerbsdatenbank - Das Data-Mining - Computergestütztes Verkaufen (CAS) - CRM-System

Zielgruppe

Vertriebsinnen- und -außendienstler, die mit Leitungsfunktionen in Vertrieb und Verkauf betraut sind bzw. werden sollen; selbständige Handelsvertreter, Geschäftsführer und Inhaber klein- und mittelständischer Unternehmen. Der Lehrgang ist sowohl für Mitarbeiter des technischen Vertriebs geeignet als auch für den Consumer- und Dienstleistungsbereich.

Abschluss

IHK-Zertifikat

IHK Augsburg

15. Okt. 2015 bis 29. Jan. 2016
(1616 WMLV 15A)

Termindetails

Modul 1: 15.10.2015
Modul 2: 16.10.2015
Modul 3: 12. und 13.11.2015
Modul 4: 26. und 27.11.2015
Modul 5: 10. und 11.12.2015
Modul 6: 21. und 22.01.2016

jeweils von 09:00 bis 16:30 Uhr

Prüfung am 29. Januar 2016

Seminarleiter und Ansprechpartner

Dipl.-Betriebswirt Uwe Schwarzer
SKR Unternehmensberatung
uweschwarzer@skrschwarzer.de