

Veranstaltungskalender



Vertriebsspezialist/-in (IHK)

Termin:	05.05.2022
Plätze verfügbar:	noch Plätze verfügbar
Zeit:	donnerstags, 18:00 bis 20:30 Uhr und 5 Termine samstags, 09:00 bis 12:15 Uhr
Ort:	Online
Art:	Zertifikatslehrgänge

Nutzen / Ziel:

Der Vertrieb ist ein zentrales Element im Marketing-Mix. Es ist der Schlüsselfaktor für den Erfolg eines Produktes oder einer Dienstleistung.

Egal, ob Sie im Vertriebssinnen- oder Außendienst tätig sind oder hier Ihr zukünftiges Tätigkeitsfeld sehen. Ganz gleich, ob Sie telefonisch einen Kundentermin vereinbaren, Verhandlungsgespräche führen oder Maßnahmen zur Kundenbindung durchführen. Eine gute Vertriebsstrategie und die Kenntnis von Vertriebs-Skills machen noch keinen erfolgreichen Vertriebspezialisten. Beim Vertrieb geht es auch um Menschenkenntnis, Psychologie, Fingerspitzengefühl und die Leidenschaft zum Verkaufen.

Der Zertifikatslehrgang bereitet Sie auf den professionellen Einsatz im Vertrieb vor. Sie lernen praxisnah Vertriebsaktivitäten erfolgreich zu planen, durchzuführen und zu kontrollieren. In diesem Zusammenhang beschäftigen Sie sich auch mit Rhetorik, Körpersprache und Verkaufspsychologie und wie Sie Ihre Kunden langfristig an sich binden. Falls Sie über erste Erfahrungen im Vertrieb verfügen, können Sie Ihr Verhalten reflektieren, verfeinern und optimieren, um den Erfolg Ihrer Vertriebsaktivitäten weiter zu steigern.

Damit der Transfer in Ihren Praxisalltag erfolgreich ist, werden Sie den Kurs aktiv mitgestalten und an Ihren Vertriebsfähigkeiten arbeiten können. Sie bestätigen Ihr Wissen abschließend in einer praxisorientierten Projektarbeit und einem anschließendem Online-Fachgespräch.

Für den Kurs benötigen Sie neben einem Headset auch eine Webcam.

Bitte melden Sie sich frühzeitig zum Kurs an. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, damit Rückfragen und Diskussionen möglich sind und Themen gemeinsam erarbeitet werden können.

Beschreibung:**Inhalte:**

- Vertriebs-Basics: Aufgaben und grundlegende Voraussetzungen für einen erfolgreichen Vertrieb
- Digitalisierung im Vertrieb: Nutzen, Einsatzmöglichkeiten, Vor- und Nachteile
- Vertriebsstrategie und Businessplan
- Controlling im Vertrieb
- Akquise – Formen, Instrumente und Umsetzung
- Erfolgreich zum Verkaufabschluss - Struktur, Phasen, Aufbau von Verkaufsgesprächen
- Einwandbehandlung im Kundengespräch
- Customer Relationship Management - Kundenpflege und -bindung
- Bedeutung von Rhetorik und Körpersprache
- Do's und Dont's im Vertrieb
- Kunden und Verkaufspsychologie
- Pencilselling und Verkauf mit Einsatz von Technik
- Cross-Selling
- Leadgenerierung: Kundenzufriedenheit und die Bedeutung von Empfehlungen

Start: 05.05.2022, Ende: 22.09.2022

Wochentage: donnerstags, 18:00 bis 20:30 Uhr (3 UStd, 15 min Pause) und 5 Termine
samstags, 09:00 bis 12:15 Uhr (4 UStd, 15 min Pause)

Terminplan

Test: 20.10.2022 oder 27.10.2022

(Projektarbeit mit Online-Fachgespräch; individueller Termin wird im Kurs festgelegt)

Der Kurs findet komplett live online statt. Falls Sie mal einen Termin verpassen, ist das normalerweise kein Problem. Alle Kurstermine stehen als Aufzeichnung bis sechs Monate nach dem Kursende zur Verfügung.

Abschluss

Der Lehrgang schließt mit einem Abschlusstest in Form einer Projektarbeit ab. Die Projektarbeit erfolgt in Eigenregie der Teilnehmer. Für die Erstellung der Projektarbeit sind etwa 10 Stunden vorgesehen. Die Projektarbeit wird vom Trainer tutoriell unterstützt. Zum Abschluss der Projektarbeit und als Voraussetzung für die Ausstellung des IHK Zertifikates "Vertriebsspezialist/-in (IHK)" findet ein individuelles Fachgespräch als Online-Konferenz mit dem Trainer statt. Auch für das Fachgespräch wird eine Webcam benötigt.

Hinweis: Das IHK-Zertifikat ist nicht einem öffentlich-rechtlichen Zeugnis gleichzusetzen und bietet keine Personen-Zertifizierung an.

Zulassung

Für die Zulassung zur Projektarbeit und zum Fachgespräch werden weder ein bestimmter Bildungsabschluss noch eine entsprechende Berufserfahrung vorausgesetzt.

Zielgruppe(n):

Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb, Verkaufsleiter, Verkaufsberater, Vertriebsingenieure, Außen-/Innendienstmitarbeiter, Kundenberater, Verkäufer

Das Webinar richtet sich an Einsteiger und Personen mit ersten Erfahrungen im Vertrieb.

- Voraussetzungen:**
- PC, Apple Mac oder Tablet (ab 7 Zoll)
 - Microsoft Windows 7 oder höher
 - Mac OS X 10.8 (Mountain Lion) oder höher
 - Android 4.0x oder höher
 - iOS 7.0 oder höher
 - Headset (Kopfhörer mit Mikrofon)
 - Internetzugang mit mind.
 - 0,6 Mbps im Download und
 - 0,2 Mbps im Upload
 - Speedtest bei Google
-

Abschluss: IHK-Zertifikat

Kosten: 1.904,00 € Lehrgangsentgelt

Referent: Erfahrener Online-Trainer

Kontaktperson: **Doris Köhler**
doris.koehler@coburg.ihk.de
09561/7426-23

Anmeldeschluss: 25.04.2022