



**INFORMATIONEN
ZU KURSEN UND**

Vertriebsmanagement

DIPLOMLEHRGANG

ONLINELEHRGANG

Tauchen Sie ein in die hochdynamische Welt des Vertriebsmanagements und nutzen Sie die Möglichkeiten zur Steigerung Ihres Vertriebs Erfolges. Diese Ausbildung bietet Ihnen umfassende Kenntnisse und praktische Fähigkeiten in den Bereichen Verkaufsstrategien, Verhandlungsführung, Kundenbindung, Kundenanalyse und Digitalem Marketing.

AK Digi Bonus

Workload ca. 400 Stunden

€ 990,00

Beschreibung:

Unser **Diplomlehrgang Vertriebsmanagement** ist eine tiefgehende und gleichzeitig flexible Online-Ausbildung, die darauf abzielt, Ihre Fähigkeiten in den Bereichen Verkaufsstrategien, Verhandlungsführung, und digitales Marketing zu erweitern. Darüber hinaus lernen Sie - unabhängig davon, ob Sie bereits im Vertrieb tätig sind und Ihre Karriere vorantreiben möchten oder ob Sie sich gerade in diesem spannenden Bereich orientieren - die notwendigen Ressourcen und Fertigkeiten, um in diesem Bereich erfolgreich zu sein.

Vorteile auf einen Blick:

- Berufsbegleitend und praxisnah
- Jederzeit starten
- 100% Online
- Interaktiver Online Campus
- Steuerlich absetzbar
- Zukunftsorientierte Inhalte
- Anzahl der Module: 8
- Flexible Kursdauer: 4 -12 Monate
- Diplom "Vertriebsmanagement" nach erfolgreichem Abschluss
- Keine Zulassungsvoraussetzung
- Workload: 400 Stunden (entspricht 16 ECTS)
- Für jede Art von Lernenden haben wir den passenden Inhalt. (Wenn Sie ein visueller Typ sind, werden Sie unsere Lernvideos lieben. Wenn Sie Interaktivität bevorzugen, stellen Sie Ihr Wissen mit unseren revolutionären Lern-Zusammenfassungen und Kontrollfragen auf die Probe.)

Melden Sie sich für unseren Diplomlehrgang Vertriebsmanagement an und entdecken Sie die spannende und dynamische Welt des Vertriebs. Sie sind nur einen Klick entfernt, um Ihre beruflichen Fähigkeiten zu erweitern und Ihren Vertriebserfolg nachhaltig zu steigern.



Lerninhalte:

1. Vertriebsmanagement und KPI

- Die 7 P's im Vertrieb
- Vertriebspolitik und -strategie
- Key-Account-Management
- Performance Indikatoren – KPIs

2. Verkaufsstrategien

- Verkaufsstrategien und Customer-Journey
- Kundenbedürfnisse und Motive
- Buyer-Persona-Kundenanalyse
- Verbale und nonverbale Kommunikation im Verkauf

3. Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche

- Verhandlungsfallen
- Das Harvard - Konzept
- BATNA und ZOPA Konzepte
- Prinzipien der Verkaufsgesprächsführung

4. Kundenanalyse und CRM

- Customer – Experience - Management
- Zielgruppenanalyse
- Customer – Lifetime Value
- ABC – Kundenanalyse

5. Kundenbindungsprogramme

- Vorteile der Kundenbindungsprogramme
- Unterschied zwischen Kundenloyalität und Kundenbindung
- Kundenbindungsstrategien
- Rabatte und Boni als Faktoren in der Preispolitik



6. Kommunikationspsychologie

- Kommunikationstechniken
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Das NLP-Kommunikationsmodell
- KI und Virtual Reality

7. Interkulturelle Kundenbeziehungen

- Unterschied zwischen Interkulturalität und Transkulturalität
- Ethno-Marketing versus Interkulturelles Marketing
- Interkulturelle Dimension von Kommunikation
- Bedeutung von Bildern, Farben und Symbolik im interkulturellen Kontext

8. Digital Marketing

- Prinzipien des Emotional Selling
- Emotionen erkennen, analysieren und steuern
- Neuro - Kommunikation
- Emotionale Verkaufszintelligenz

Was erwartet mich:

Erwarten Sie eine dynamische und interaktive Lernerfahrung mit multimedialen Inhalten, die auf verschiedene Lernstile abgestimmt sind.

Unsere Lernmaterialien umfassen Lernvideos, interaktive Zusammenfassungen und Kontrollfragen, die Ihr Wissen auf die Probe stellen. Freuen Sie sich auf zukunftsorientierte Inhalte, die Ihnen dabei helfen, im Vertriebsmanagement erfolgreich zu sein.



Wissenswertes:

- ✓ **Dauer:** Der Diplomlehrgang hat eine Nutzungsdauer von einem Jahr ab Zeitpunkt der Freischaltung.
- ✓ **Kosten:** Die Kosten für den Diplomlehrgang betragen € 990,00 inkl. 10 % USt.
- ✓ **Termine:** Der Einstieg in den Lehrgang ist jederzeit möglich und findet online statt.
- ✓ **Prüfungen:** Alle Prüfungen können online und von zu Hause aus absolviert werden. Der Diplomlehrgang gliedert sich in verschiedene Module, die jeweils mit einer Modulprüfung abschließen.
Um das Diplom zu erhalten, müssen die jeweiligen Modulprüfungen mit mindestens 50% der erreichbaren Punkte abgeschlossen werden.
Pro Modulprüfung sind bis zu 3 Antritte möglich.
- ✓ **Lerninhalte:** Die Lerninhalte werden Ihnen in Form von Skripten, Lernvideos, Podcasts, Case Studies und interaktiven Übungsbeispielen zur Verfügung gestellt. Zusätzlich können Sie eine Vielzahl an Lernfortschrittsüberprüfungen durchführen, um Ihr Wissen nachhaltig zu festigen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

BFI Burgenland

Grazer Straße 86, 7400 Oberwart

E-Mail: e-learning@bfi-burgenland.at

Tel: 0800 244 155

