

AB 01/2024 100% DIGITAL -
LASSEN SIE SICH VORMERKEN!

Vertriebsleiter:in (IHK)

BESCHREIBUNG

Als zertifizierte/r Vertriebsleiter: in der IHK erlernen Sie verbesserte Führungsfähigkeiten, wie Sie Ihre Mitarbeiter: innen motivieren und führen können, um Ihre Ziele zu erreichen. Mit einem neuen Blick auf aktuelle Verkaufs- und Marketingkenntnisse gelingt es Ihnen anhand Ihres CEO-Dashboards neue Marketingstrategien für Ihren Vertrieb zu entwickeln.

Als Schlüssel zum Erfolg unterstützt Ihre eigene Persönlichkeiten und der Wille zum ersten Verkäufer Ihres Unternehmens. Ein IHK Vertriebsleiter denkt strategisch und entwickelt Geschäftsstrategien und kann Chancen und Risiken abwägen. Ein im Rahmen der Zertifizierung erweitertes Netzwerk ermöglicht Ihnen in einer heterogenen Gruppe dein Blick über den Tellerrand.

ZIELGRUPPE

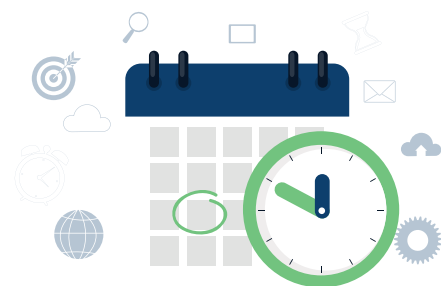
Langjährige Key Account Manager und Vertriebsführungs-kräfte aus allen Branchen, Selbstständige, freie Handelsvertreter und Existenzgründer, die sich mit gleichgesinnten austauschen möchten und ihren Vertriebs- und Führungsprozess reflektieren und weiterentwickeln. Wenn Sie eine Führungsrolle im Vertrieb übernehmen möchten oder ihre Karriere vorantreiben ist diese Zertifizierung von hohem Nutzen

ABSCHLUSS

IHK Zertifikat



Veranstaltung online buchen



STANDORT UND TERMIN

Kurs-Nr. TEVL-713

Terminetails

Di - Do, 09:00 - 17:00 Uhr

29.11.2023
30.11.2023
11.12.2023
12.12.2023
18.12.2023
22.12.2023

Weitere Termine auf Anfrage

Investition

€ 1.990,- zzgl. MwSt. / exkl. Zertifizierungsgebühr 150 €

Ansprechpartnerin

Melanie Wurst
07154 - 17 11 802
melanie.wurst@eppleconsulting.com

Veranstaltungsort (variabel)

Region Stuttgart
Region Schwarzwald
Online-Kurs

Hybrider Unterricht ist möglich. Dies bitte bei der Anmeldung angeben.



INHALT

Modul I: Der Vertriebsleiter als erster Verkäufer seines Unternehmens

Choreografie des Verkaufens
Verkaufpsychologie und neuronale Kommunikation
Phasen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs
Einwand- und Konfliktbehandlung
Abschlusstechniken

Modul II: Persönlichkeitsentwicklung für die Vertriebsleitung

Motivationen erkennen
Verhandlungsführung
Moderation und Präsentation
Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kundensituationen

Modul III: Führen mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen anhand eines CEO-Dashboards

Steuerung anhand betriebswirtschaftlicher Auswertungen
Die Bilanz als Orientierung für Leitsätze und Unternehmensvision
Entwicklung des persönlichen CEO Dashboards
Vertriebsorganisation
Vertragsrecht und Vertragsgestaltung
Vertragsbestandteile und AGB



Modul IV: Personalführung im Vertrieb

Führungsrolle im Vertrieb und Schnittstellen
Mitarbeiterführung & Rollenverständnis Führung
Zielvereinbarungen
Mitarbeitergespräche
Entlohnungsmodelle im Vertrieb
Anforderungsprofil und Mitarbeiterauswahl

Modul V: Vertrieb in der Zukunft – digitale Chancen entwickeln

Organisation des eigenen Vertriebs- und Verkäuferalltags
Zeitmanagement
Persönliche Vertriebsplanung
Abgrenzung zu den Mitbewerbern
Analyse der Vertriebswege
Vertriebscontrolling für Verkäufer:innen

Modul VI: Prüfungsbaustein

Multiple Choice Test
Mitarbeitergespräch

