

Vertriebsspezialist/-in (IHK) - Live Online (Kursnr.: N5DID2VS05)

Beginn	Montag, 18.11.2024
Ende	Samstag, 12.04.2025
Kursort	Online
Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> - Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb, Verkaufsleiter, Verkaufsberater, Vertriebsingenieure, Außen-/Innendienstmitarbeiter, Kundenberater, Verkäufer - auch Einsteiger und Personen mit ersten Erfahrungen im Vertrieb - ebenso für Teilnehmende geeignet, die mit wenig Vorwissen bereits eine Verkaufs- oder Vertriebstätigkeit übernommen haben und sich fundiertes praxisorientiertes Basiswissen aneignen möchten
Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> - Zertifikat der IHK Bildungszentrum Halle-Dessau GmbH nach bestandem Abschlusstest in Form einer Projektarbeit mit Fachgespräch (Zur individuellen Identifikation und zum Fachgespräch (Kurspräsentation) wird vom Teilnehmer eine Webcam oder ein Smartphone mit Kamera benötigt.) - Teilnahmebescheinigung der IHK Bildungszentrum Halle-Dessau GmbH

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.

Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> - 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 Verkaufsabschluss - 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
--------	--

Voraussetzungen	Für den Kurs benötigen Sie neben einem Headset auch eine Webcam.
Unterricht	montags, 18:00 bis 20:30 Uhr (3 UStd., 15 Minuten Pause) und 5 Termine samstags, 09:00 bis 13:00 Uhr (5 UStd., 15 Minuten Pause)
Dauer	76 Unterrichtsstunden
Kosten	1990,00 € (Umsatzsteuerfrei nach § 4 Nr. 21/22 UStG. Änderungen vorbehalten.)
Kostendetails	- zinslose Ratenzahlung möglich
BAföG	Dieser Kurs ist nicht durch Aufstiegs-BAföG förderbar.

Kontakt	<p>Meng Xu-Bosse Tel.: 0345 13688-22 E-Mail: mxu-bosse@ihkbiz.de</p> <p>Mandy Wießner Tel.: 0345 13688-11 E-Mail: mwiessner@ihkbiz.de</p>
---------	---