IHK Bildungszentrum Halle-Dessau GmbH
Dieser Kurs findet online statt.
Tel.: 0345 13688-20
E-Mail: onlinekurse@ihkbiz.de
Stand: 27.11.2026

Vertriebsspezialist/-in (IHK) - Live Online (Kursnr.: Q5DID2VS02)

Beginn	Dienstag, 04.05.2027
Ende	Dienstag, 17.08.2027
Kursort	Online
Zielgruppe	- Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb, Verkaufsleiter, Verkaufsberater, Vertriebsingenieur, Außen-/Innendienstmitarbeiter, Kundenberater oder 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	- Zertifikat der IHK Bildungszentrum Halle-Dessau GmbH nach bestandenem 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.)
Inhalt	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. Inhaltsauszug: 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	dienstags, 18:00 bis 20:30 Uhr (3 UStd., 15 min Pause) 6 Termine samstags, 09:00 bis 13:15 Uhr (5 UStd., 30 min Pause)
Dauer	78 Unterrichtsstunden
Kosten	1990,00 € (Umsatzsteuerfrei nach § 4 Nr. 21/22 UStG. Änderungen vorbehalten.)
Kostendetails	- zinslose Ratenzahlung möglich (zzgl. 20 € Bearbeitungsgebühr pro Rate)
BAföG	Dieser Kurs ist nicht durch Aufstiegs-BAföG förderbar.
Kontakt	Theresa Frühauf Tel.: 0345 13688-20 E-Mail: tfruehauf@ihkbiz.de