

VERTRIEBSMANAGEMENT

E-Learning Diplomlehrgang

Was erwartet Sie im E-Learning Diplomlehrgang Vertriebsmanagement?

Der Diplomlehrgang Vertriebsmanagement ist als Fernlehrgang konzipiert. Dieser Kurs findet in Kooperation mit der E-Learning Group, einem erfahrenen Anbieter für Online- und Mobile-Learning, statt. TeilnehmerInnen nutzen die digitale Lernplattform der E-Learning Group. Die Ausstellung des Diploms und damit der Nachweis Ihrer Qualifikation erfolgt über BFI Oberösterreich.

Kursinhalte:

In stark umkämpften Märkten ist ein professioneller Vertrieb der entscheidende Motor für nachhaltigen Erfolg. Der digitale Diplomlehrgang Vertriebsmanagement vermittelt Ihnen das essenzielle Wissen und die praktischen Fähigkeiten, um diese treibende Kraft aktiv mitzugestalten. Neben effektiven Verkaufsstrategien und souveräner Verhandlungsführung für profitable Abschlüsse erhalten Sie tiefe Einblicke in die Kunden:innenanalyse und den Aufbau langfristiger, nachhaltiger Kunden:innenbeziehungen. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie moderne digitale Marketingstrategien gezielt einsetzen können, um in einem wettbewerbsintensiven Geschäftsumfeld erfolgreich zu agieren und Ihre Karriere im Vertrieb auf das nächste Level zu heben.

- Vertriebsmanagement und KPI
- Verkaufsstrategien
- Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche
- Kund:innenanalyse und CRM
- Kund:innenbindungsprogramme
- Kommunikationspsychologie
- Interkulturelle Kund:innenbeziehung
- Digital Marketing

Der Diplomlehrgang Vertriebsmanagement schließt nach jedem Modul mit einer Online-Modulprüfung ab. Eine Vielzahl an Selbstevaluierungsaufgaben unterstützt Sie bei der Vorbereitung und schafft in Verbindung mit den multimedialen Lerninhalten eine ideale Lernumgebung. Sie können aus Skripten, Videos, Fallbeispielen, Präsentationen, interaktiven Übungen, Hörbüchern und Podcasts das für Sie passende Lernmedium auswählen.

Nach Absolvierung dieses Kurses sind Teilnehmer:innen in der Lage...

...betriebsspezifische Vertriebskennzahlen (KPIs) zur Steuerung von Vertriebsprozessen zu bewerten.

...zielgruppengerechte Verkaufsstrategien für umkämpfte Märkte zu konzipieren.

...zielorientierte Verkaufsgespräche in Verhandlungssituationen zu führen.

...Kundendaten mithilfe von CRM-Systemen zur Ermittlung von Marktpotenzialen zu strukturieren.

...nachhaltige Kundinnen- und Kundenbindungsprogramme zur langfristigen Beziehungsförderung auszuarbeiten.

Zielgruppe:

Mitarbeiter:innen aus Verkauf und Marketing sowie alle, die in ihrem Job exzellent verhandeln, Kund:innen begeistern und den Vertrieb in ihrem Unternehmen erfolgreich mitgestalten möchten.

Zu beachten ist:

- Der Diplomlehrgang findet gänzlich online und ohne Präsenz statt.
- Der Diplomlehrgang hat eine Gesamtstundenanzahl von 400 UE (1 UE = 60 Minuten).
- Sie können diesen Diplomlehrgang jederzeit starten.
- Alle Prüfungen finden digital statt, wann auch immer Sie möchten.
- Es wird ein eigener PC/Laptop sowie ein stabiler Internetzugang vorausgesetzt
- Die Kursdauer ist auf vier Monate ausgelegt und kann kostenfrei auf bis zu 12 Monate verlängert werden.
- Der Diplomlehrgang ist in Module gegliedert. Jedes Modul wird mit einer Modulprüfung abgeschlossen; im Anschluss daran erhalten Sie sofortiges Feedback.
- Sie haben für die gesamte Kursdauer die Möglichkeit, die/den Kursleiter:in für inhaltliche und technische Unterstützung digital zu kontaktieren.
- Mittels Chat und Forum auf der Lernplattform können Sie sich jederzeit mit anderen Kursteilnehmer:innen austauschen und vernetzen.

Termin- und Kurs-Details

Ort	BFI Online Plattform, ortsunabhängig da E-Learning, Online
Kursnummer	20260000409801
Unterrichtseinheiten	400
Normalpreis	€ 1.490,00

Kurs-Anmeldung und weitere Informationen im Internet auf www.bfi-ooe.at/kurs/4098 sowie telefonisch bei der BFI-Serviceline unter **0732 / 6922 6922**.

