

Customer Relationship Management (CRM)

Zusammenfassung

Entdecken Sie die Welt des Customer Relationship Managements und starten Sie Ihre Karriere in einem zukunftssicheren Bereich! In diesem Kurs lernen Sie die Grundlagen des CRM kennen und erwerben fundierte Kenntnisse im Vertrieb und Kundenbeziehungsmanagement. Sie erfahren, wie Sie Vertriebsstrategien im Rahmen von Unternehmensführung und Marketing entwickeln und erfolgreich umsetzen.

Tauchen Sie ein in die Funktionsweise des Vertriebs in unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen und machen Sie sich mit den wichtigsten Elementen der Vertriebspolitik vertraut. Der Kurs vermittelt Ihnen die Marketinggrundlagen für den Vertrieb und zeigt Ihnen effektive Methoden zur Kundengewinnung und -sicherung. Sie lernen spezielle Kundenbetreuungskonzeptionen kennen und erfahren, wie Sie Multikanalvertrieb erfolgreich gestalten können.

Erweitern Sie Ihre Kompetenzen in der Vertriebsplanung und im Vertriebscontrolling! Mit diesem Wissen können Sie Vertriebsprozesse systematisch steuern und optimieren. Die erworbenen Fähigkeiten eröffnen Ihnen vielfältige Einsatzmöglichkeiten in Branchen wie Handel, IT, Finanzwesen oder Dienstleistungen. Nutzen Sie diese Chance und schaffen Sie sich eine solide Grundlage für eine erfolgreiche Karriere im CRM-Management mit hervorragenden Zukunftsperspektiven!

Kursinhalte

- ✓ Vertrieb im Rahmen von Unternehmensführung und Marketing
- ✓ Vertrieb im Marktspiel unterschiedlicher Wirtschaftsbereiche
- ✓ Elemente der Vertriebspolitik
- ✓ Die Marketinggrundlagen für den Vertrieb
- ✓ Die Kundengewinnung und -sicherung
- ✓ Spezielle Kundenbetreuungskonzeptionen
- ✓ Multikanalvertrieb
- ✓ Vertriebsplanung und -controlling

Ihre beruflichen Perspektiven nach der Weiterbildung

Starten Sie Ihre Karriere im zukunftsorientierten Bereich des Customer Relationship Managements! Absolvent:innen finden

Kursnummer

VZ-V-4893

Ihr Kontakt

**Versuchs- und Lehranstalt für
Brauerei in Berlin (VLB) e.V.**
Telefon: 030 450800

Unterrichtsform

Vollzeit

Dauer

4 Wochen in Vollzeit

Die nächsten Kurstermine

19.10.26 - 13.11.26	14.12.26 - 15.01.27
15.02.27 - 12.03.27	12.04.27 - 07.05.27
07.06.27 - 02.07.27	02.08.27 - 27.08.27

Zusätzlich 8 weitere Termine verfügbar.
Das Enddatum kann aufgrund von Feiertagen variieren.

Kosten

€ 0,00 (mit Bildungsgutschein)

5 gute Gründe für Viona

- Über 700 individuell kombinierbare Kurse
- Über 130.000 erfolgreiche Teilnehmer
- Über 90 % Weiterempfehlungsrate
- 93 % Abschlussquote Weiterbildung
- Mehr als 15 Jahre Erfahrung mit Online-Schulungen

vielfältige Einsatzmöglichkeiten in nahezu allen Wirtschaftssektoren - vom Handel über IT und Telekommunikation bis hin zu Finanzwesen, Versicherungen und Dienstleistungen. Auch im produzierenden Gewerbe, Tourismus und Gesundheitswesen wächst die Nachfrage nach CRM-Expert:innen stetig.

Die digitale Transformation macht CRM-Kompetenzen unverzichtbar. Profitieren Sie von einem positiven Arbeitsmarkt mit bundesweit zahlreichen offenen Stellen! Der Fachkräftemangel eröffnet qualifizierten CRM-Manager:innen hervorragende Chancen. Unternehmen suchen händierend nach Expert:innen, die CRM-Systeme nicht nur bedienen, sondern strategisch zur Optimierung der Kundenbeziehungen einsetzen können. Sichern Sie sich mit dieser Weiterbildung stabile und zukunftssichere Perspektiven mit attraktiven Aufstiegsmöglichkeiten!

Teilnahmevoraussetzungen

Vorausgesetzt werden Affinität für Marketing, Vertrieb und Verkauf sowie Grundlagen der deutschen und englischen Sprache. Zudem sollten Grundlagen im Bereich EDV vorhanden sein.

Allen Interessierten stehen wir in einem persönlichen Gespräch zur Abklärung ihrer individuellen Teilnahmevoraussetzungen zur Verfügung.

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an Personen mit einem betriebswirtschaftlichen, marketingbezogenen oder IT-nahen Hintergrund, die sich auf das Gebiet Customer Relationship Management spezialisieren möchten.

Er eignet sich für Quereinsteiger:innen aus Bereichen wie Vertrieb, Kundenservice, Marketing oder Datenmanagement, die ihre Karriere in Richtung CRM ausbauen wollen. Mitarbeiter:innen aus Marketing, Vertrieb, Kundenservice oder IT, die ihre Kenntnisse im CRM vertiefen und erweitern möchten, profitieren ebenso von diesem Kurs. Angesprochen sind auch Personen, die bereits erste Erfahrungen im Umgang mit CRM-Systemen gesammelt haben und sich für verantwortungsvollere Positionen qualifizieren wollen. Der Kurs eignet sich zudem für Personen, die eine leitende Rolle im Bereich Kundenmanagement, Marketing oder Vertrieb anstreben. CRM-Manager:innen, die sich auf höhere Managementpositionen wie CRM-Leiter:in oder Teamleiter:in vorbereiten möchten, finden hier passende Inhalte. Geschäftsinhaber:innen und Selbstständige, die ihre Kundenbeziehungen systematisch verbessern und professionell managen wollen, sind ebenfalls Teil der Zielgruppe.

Effektives und bewährtes Lernkonzept

- Virtueller Live-Unterricht in kleinen Gruppen
- Hoch qualifizierte und erfahrene Dozierende
- Praxisbezogenes Arbeiten, multimediale Werkzeuge
- Intuitive Lernplattform
- Moderne PC-Arbeitsplätze und neueste Medien
- Persönliche Unterstützung an jedem Lernort

Flexibel und individuell - Jetzt informieren!

Mit Viona finden Sie das Lernformat, welches am besten zu Ihnen passt. Viele Module sind individuell kombinierbar und können in Vollzeit oder Teilzeit durchgeführt werden. Wir beraten Sie zu Ihren ganz individuellen Möglichkeiten. Schreiben Sie uns eine E-Mail oder rufen Sie uns an.

Ihr Abschluss

Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Förderung mit Bildungsgutschein

Als zugelassener Träger nach der AZAV ist der Großteil unserer Angebote nach anspruchsvollen Qualitätsanforderungen zertifiziert. Für Sie als Kunde/Kundin der Agentur für Arbeit oder des Jobcenters bedeutet das: Ihre Teilnahme ist mit Bildungsgutschein zu 100 % förderbar und für Sie selbst damit kostenlos.

Vielfältiger Methodenmix für Ihren Lernerfolg

Ihr Lernweg umfasst neben dem klassischen Training mit Ihren Dozierenden auch praxisnahe Übungen wie Gruppen- und Projektarbeiten, Präsentationen und Diskussionen. In der synchron begleiteten Lernzeit arbeiten Sie in Ihrem eigenen Tempo mit verschiedenen interaktiven Medien und vertiefen die Lerninhalte. Dabei steht Ihnen jederzeit unsere Lernbegleitung zur Verfügung und unterstützt Sie individuell im direkten, persönlichen Austausch – auch zur gezielten Prüfungsvorbereitung.



Herausgeber:

**Versuchs- und Lehranstalt für
Brauerei in Berlin (VLB) e.V.**

Seestraße 13

13353 Berlin

Telefon: 030 450800

Internet: <https://www.vlb-berlin.org>

Geschäftsführer

Dr.-Ing. Björn Christof Klotzbücher
Gerhard Andreas Schreiber

