

**Berufs-
begleitend
weiterbilden!**



Vertriebsmanagement - Diplomlehrgang

Ein kurzer Überblick

Der Vertrieb ist die treibende Kraft hinter dem Erfolg eines Unternehmens. Wenn Sie Ihre Karriere auf das nächste Level heben möchten, ist unser Diplomlehrgang Vertriebsmanagement die ideale Wahl, um Ihre Kompetenzen in den Bereichen Verkaufsstrategien, Verhandlungsführung, Kunden:innenbindung, Kunden:innenanalyse und digitales Marketing gezielt auszubauen.

Tauchen Sie in die faszinierende und hochdynamische Welt des Vertriebsmanagements ein und entdecken Sie die vielfältigen Möglichkeiten, um Kunden:innen zu begeistern, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und Ihren Vertriebs Erfolg nachhaltig zu steigern.

Lernen Sie effektive Verkaufstechniken, um profitable Abschlüsse zu erzielen, souveräne Verhandlungen zu führen und moderne digitale Marketingstrategien gezielt einzusetzen. Unser Diplomlehrgang bietet Ihnen das notwendige Wissen und die praktischen Fähigkeiten, um in einem wettbewerbsintensiven Geschäftsumfeld erfolgreich zu sein und Ihre Karriere im Vertrieb auf ein neues Level zu heben.

Kursinhalte

Vertriebsmanagement und KPI

- 7 P's im Vertrieb
- Vertriebspolitik und -strategie
- Key-Account-Management
- Performance Indikatoren - KPIs

Verkaufsstrategien

- Verkaufsstrategien und Customer-Journey

Kursnummer

BA-3923

Beratung und Anmeldung

Telefon: 04161 5165-89

E-Mail: akademie@ibb.com

Die nächsten Starttermine

03.06.24 - 22.09.24 01.07.24 - 20.10.24

05.08.24 - 24.11.24 02.09.24 - 22.12.24

07.10.24 - 26.01.25 04.11.24 - 23.02.25

Und ein weiterer Starttermin verfügbar

Trainingsdauer

Zugang 4 Monate

Teilnahmegebühr

ab 1.700,00€



Berufs- begleitend weiterbilden!



- Kunden:innenbedürfnisse und Motive
- Buyer-Persona-Kundenanalyse
- Verbale und nonverbale Kommunikation im Verkauf

Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche

- Verhandlungsfallen
- Harvard-Konzept
- BATNA und ZOPA Konzepte
- Prinzipien der Verkaufsgesprächsführung

Kunden:innenanalyse und CRM

- Customer-Experience-Management
- Zielgruppenanalyse
- Customer-Lifetime Value²
- ABC-Kunden:innenanalyse²

Kunden:innenbindungsprogramme

- Vorteile der Kunden:innenbindungsprogramme
- Kunden:innenloyalität versus Kunden:innenbindung
- Kunden:innenbindungsstrategien
- Rabatte und Boni als Faktoren in der Preispolitik

Kommunikationspsychologie

- Kommunikationstechniken
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- NLP-Kommunikationsmodell
- KI und Virtual Reality

Interkulturelle Kunden:innenbeziehungen

- Interkulturalität versus Transkulturalität
- Ethno-Marketing versus Interkulturelles Marketing
- Interkulturelle Dimension von Kommunikation
- Bilder, Farben und Symbolik im interkulturellen Kontext

Digital Marketing

Berufs- begleitend weiterbilden!



- Digital Marketing Strategien
- Findability-/Usability-/Profitability-Ebene
- Suchmaschinenwerbung SEA und SEO
- Erfolgsmessung und Controlling im digitalen Marketing

Teilnahmevoraussetzungen

Sie benötigen keine speziellen fachlichen Voraussetzungen. Alle Diplomelehrgänge starten inhaltlich bei den grundlegenden Kompetenzen.

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

Zielgruppe

Der Diplomelehrgang **Vertriebsmanagement** richtet sich an folgende Personen:

- Personen, welche bereits im Vertrieb tätig sind und ihr Wissen vertiefen möchten.
- Marketing- oder Produktmanager:innen, die bereits Erfahrung im Marketing haben und ihr Wissen über den Vertrieb erweitern möchten.
- Unternehmer:innen und Geschäftsführer:innen, die Ihr Wissen erweitern wollen, im Bezug auf die Optimierung von Vertriebsstrategie und effektive Vertriebsmaßnahmen umzusetzen.
- Berufseinsteiger:innen, die eine Karriere im Vertrieb anstreben.

Ihre Vorteile

Berufsbegleitende Diplomelehrgänge bieten grenzenlose Flexibilität und eignen sich als Einstieg in ein konkretes Thema. Auf Sie warten zahlreiche Vorteile, darunter:

Berufsbegleitend
Ohne Präsenz - alle Lehrgangsinhalte online
Jederzeitiger Lehrgangsbeginn möglich



Berufs-
begleitend
weiterbilden!



Alle Prüfungen online absolvieren, wann Sie wollen
Interaktiver Online Campus - wir bringen den Campus zu Ihnen
Ihre Lehrgangsgebühr kann steuerlich abgesetzt werden

Herausgeber:

IBB Institut für Berufliche Bildung AG
Bebelstr. 40
21614 Buxtehude

Telefon: 04161 5165-89
E-Mail: akademie@ibb.com

Vorstand
Katrin Witte (Vorsitz)
Lea Tornow
Sabine Ulrichs

Aufsichtsratsvorsitzende
Sigrid Baumann-Tornow

-  [ibb.weiterbildung](#)
-  [IBB_AG](#)
-  [pages/ibbbusinessakademie](#)
-  [company/ibb-business-akademie](#)

