

**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](mailto:akademie@ibb.com)

Die nächsten Starttermine

07.10.24 - 26.01.25      04.11.24 - 23.02.25

02.12.24 - 23.03.25      06.01.25 - 27.04.25

03.02.25 - 25.05.25      03.03.25 - 22.06.25

Und 9 weitere Starttermine verfügbar

Trainingsdauer

Zugang 4 Monate

Teilnahmegebühr

ab 1.990,00€



# 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 Value<sup>2</sup>
- ABC-Kunden:innenanalyse<sup>2</sup>

## 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](mailto: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](#)

