



SALES MANAGER*IN

20 Tage in Vollzeit

Erfolgreicher Vertrieb bedeutet mehr als Verkaufen – er verbindet Strategie, Kundenverständnis und moderne Vertriebsprozesse. In dieser Weiterbildung lernst du, Sales-Aktivitäten professionell zu planen, zu steuern und weiterzuentwickeln.

Du erwirbst praxisnahes Wissen in den Bereichen Vertriebsstrategie, Kundenakquise, Gesprächs- und Verhandlungstechniken, Key Account Management, CRM, digitaler Vertrieb sowie KI-gestützte Sales-Prozesse. Dabei entwickelst du die Fähigkeiten, Kundenpotenziale zu erkennen, Beziehungen nachhaltig aufzubauen und Vertriebsziele erfolgreich umzusetzen.

Nach der Weiterbildung kannst du beispielsweise als Sales Manager, Vertriebsmitarbeiter, Key Account Manager, Account Manager oder Business Development Manager in Unternehmen verschiedenster Branchen tätig werden und aktiv zum Vertriebserfolg beitragen.

Sales Manager*in



Praxis

In dem Modul sind 4 Tage zur praxisnahen Arbeit eingeplant, die der Projektarbeit des Kurses dienen.

Zielgruppe

Alle, die Vertrieb professionell gestalten möchten – z. B. Mitarbeitende aus Vertrieb, Marketing, Business Development oder Führungskräfte.

Zertifikat & Badge

Du erhältst ein Zertifikat und ein Badge mit den Angaben der Inhalte des Kurses und dem Titel.

PROGRAMM

1. Strategisches Vertriebsmanagement

- Grundlagen und strategische Ausrichtung des modernen Vertriebs
- Markt-, Zielgruppenanalyse und Vertriebsplanung
- Entwicklung moderner Vertriebskonzepte

2. Kundenakquise, Verkauf & Verhandlung

- Kundenakquise, Lead-Management und Verkaufsprozesse
- Verkaufspsychologie, Gesprächsführung und Verhandlung
- Angebotsmanagement und erfolgreiche Abschlusstechniken

3. Kundenmanagement, Digitalisierung & KI

- CRM, Kundenbindung und Key Account Management
- Digitale Vertriebsinstrumente und Social Selling
- KI-gestützte Sales-Prozesse und aktuelle Trends im Vertrieb

4. Vertriebssteuerung, Controlling & rechtssichere Prozesse

- Vertriebssteuerung, Kennzahlen und Controlling
- Vertriebsplanung, Forecasts und Performance-Analyse
- Datenschutz und rechtssichere Prozesse im Kundenmanagement

Praxisübungen, Vertriebssimulationen und Projektarbeiten

KOMBINATIONSMODULE

NLP Practitioner, NLP Master, KI Consultant, Projektmanagement, Leadership, Corporate Consultant