

Sales-Manager (IHK)

Zertifikatslehrgänge (IHK)



Perspektiven

Professionelle Vertriebskompetenz ist heute entscheidend für nachhaltigen Vertriebserfolg. Der Zertifikatslehrgang Sales Manager (IHK) vermittelt praxisnahe Verkaufstechniken, fundierte Vertriebsgrundlagen und Methoden für den erfolgreichen Aufbau von Kundenbeziehungen. Teilnehmende stärken ihre Verhandlungsführung, trainieren den Umgang mit Einwänden und verbessern gezielt ihre Überzeugungsfähigkeit im Verkaufsprozess. So werden alle Phasen des modernen Vertriebs optimal abgedeckt und die Basis für langfristige Kundenbindung geschaffen.

Gerne berate ich Sie
am Standort Weiden:

Evelin Gabriel

☎ 0961 398982-222

✉ gabriel@ihk-wissen.de

Zielgruppe

Der Zertifikatslehrgang Sales Manager (IHK) richtet sich an Mitarbeitende im technischen Vertrieb sowie an Beschäftigte im Consumer- und Dienstleistungsbereich. Besonders angesprochen sind Mitarbeitende im Innen- und Außendienst, die bereits eine leitende Funktion innehaben oder eine solche anstreben und ihre Vertriebskompetenz gezielt ausbauen möchten. Ebenso profitieren Führungskräfte und Inhaber klein- und mittelständischer Unternehmen, die den Vertrieb professionalisieren und die Vertriebskompetenz in ihrem Unternehmen stärken wollen.

Gerne berate ich Sie
am Standort
Regensburg
Gewerbepark:

Andrea Stieber

☎ 0941 409257-450

✉ stieber@ihk-wissen.de

Inhalt

Modul 1: Grundlagen des Vertriebs

Vertriebsmanager:in - Aufgaben & Erfolgsfaktoren

Anforderungen, Aufgaben und persönliche Erfolgsfaktoren einer erfolgreichen Vertriebsmanagerin bzw. eines erfolgreichen Vertriebsmanagers

Vertriebsstrategie & -Management – Grundlagen & Einordnung

Marktanalyse

Wettbewerbsanalyse

Kundensegmentierung & Potentialanalyse

Vertriebsziele, -Strategie und -Maßnahmen

Vertriebsorganisation & -Prozesse

Vertriebsplanung & -Controlling

Verkaufsprozess zielbezogen & professionell gestalten

Ablauf, Phasen & Techniken im Verkaufsprozess:

Begrüßung & Einleitung

Bedarfsklärung

Beratung & Nutzenargumentation

Gerne berate ich Sie
am Standort
Regensburg
Gewerbepark:

Sabrina Tomahogh

☎ 0941 409257-448

✉ tomahogh@ihk-wissen.de

Cross-/Upselling

Abschluss & Kundenbindung

Herausforderungen & Erfolgsfaktoren in den Phasen

Modul 2: Praxis des Vertriebs

Kundenbeziehung macht den Unterschied – Kunden begeistern, entwickeln & langfristig binden

Kundengewinnung & -Bindung

Kundenbedürfnissen & -Anforderungen

Beziehung vor Inhalt - Professionell die Beziehung zu Kunden auf- und ausbauen

Kundentypen & Kundenkommunikation

Persönlichkeiten und Kommunikationsmuster von Kunden kennen

Konstruktiv und professionell mit schwierigen Kundenverhalten umgehen

Stärken und Entwicklungsfelder des persönlichen Vertriebs- und Kommunikationsstils

Aktiv Verkaufen – Techniken für wirksame Verkäuferinnen & Verkäufer

Ablauf von Verkaufsgesprächen

Erster Eindruck und Gesprächseinstieg bewusst gestalten

Persönliche Überzeugungskraft: Erfolgsfaktoren, Training und wirksamer Einsatz im Verkaufsgespräch

Praxiserprobte Kommunikationstechniken für Bedarfsermittlung und Verhandlung

Kundenbedarf und -nutzen präzise ermitteln - Kundennutzen statt technischer Details

Konstruktiv und professionell mit Vor- und Einwänden umgehen

Verhandlungssituationen gestalten

Umgang mit Vor- und Einwänden

Training herausfordernder Verkaufssituationen

Feedback zur Weiterentwicklung der eigenen Verkaufs- und Kommunikationskompetenz

Alle Termine