

Zertifizierter IT-Sales Manager & Solutions Architect - Partnerangebot

Zusammenfassung

Der Beruf des „Zertifizierten IT-Sales Managers und Solutions Architects“ zielt darauf ab, Fachkräfte im Bereich IT-Vertrieb und Lösungsarchitektur auszubilden. Dieser Kurs vermittelt den Teilnehmern umfassende Kenntnisse und Fähigkeiten, die notwendig sind, um erfolgreich im IT-Vertrieb zu agieren und komplexe IT-Lösungen zu entwickeln und zu implementieren. Dabei wird ein breites Spektrum an Themen abgedeckt, von den Grundlagen des IT-Vertriebs über technische Aspekte von Softwareprodukten bis hin zu fortgeschrittenen Vertriebsstrategien und CRM-Management.

Im Rahmen des Kurses lernen die Teilnehmer unter anderem Vertriebsstrategien und -prozesse, Geschäftsmodelle, Marktanalysen, die technische Grundlagen von Softwareprodukten sowie die Nutzung und Verwaltung von CRM-Systemen. Weitere Schwerpunkte sind Kommunikation im Vertrieb, Angebotsverhandlungen, Prozessanalyse, Sales Automation und agiles Projektmanagement. Diese Inhalte werden praxisnah vermittelt, unter anderem durch Projektarbeiten und Präsentationen, die den praktischen Bezug der erlernten theoretischen Kenntnisse sicherstellen.

Zusätzlich zu den vermittelten Inhalten können die Teilnehmer verschiedene Zertifikate erwerben, die ihre Qualifikationen weiter untermauern. Dazu gehören unter anderem Zertifikate in „Design Thinking“, „Hubspot CRM Management“, als „IT-Sales Manager (IHK)“ von der IHK Akademie München und Oberbayern, eine NLP-Zertifizierung nach DVNLP und der „Salesforce Certified Associate“

Kursinhalte

Modul 1: Grundlagen des IT-Vertriebs

- ✓ Einführung und Grundkonzepte
- ✓ Vertriebsstrategien und Prozesse
- ✓ Geschäftsmodelle und Marktanalyse
- ✓ Persönliche Entwicklung und Effizienz

Modul 2: Technische Grundlagen von Softwareprodukten

- ✓ Elemente digitaler Produkte
- ✓ Produktentwicklungsprozesse
- ✓ Produktkennzahlen und Analyse

Kursnummer

DL-8028

Ihr Kontakt

Neues Innovatives Lernzentrum e. V.

Telefon: [0208 9952777](tel:02089952777)

E-Mail: kontakt@forum-bz.de

Unterrichtsform

Vollzeit

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

- ✓ Praktische Anwendung & Onboarding in ein SaaS Produkt

Modul 3: Erfolgreich Bewerben in der IT

- ✓ Jobsuche und Bewerbung
- ✓ Interview Simulation

Modul 4: Markt- und Kundenanalyse

- ✓ Wettbewerbsanalyse
- ✓ Wertversprechen und Zielgruppenanalyse
- ✓ Individuelle Bedarfsanalyse
- ✓ Praxisprojekte und Anwendung

Modul 5: Customer Relationship Management

- ✓ Einführung in CRM
- ✓ Nutzung und Verwaltung von CRM-Systemen
- ✓ Strategien und Best Practices

Modul 6: Kommunikation im Vertrieb

- ✓ Vertriebsstrategien
- ✓ Kundentermine meistern
- ✓ Erfolgreiches Nachfassen

Modul 7: Angebote verhandeln & erstellen

- ✓ Angebotserstellung
- ✓ Erfolgreich Verhandeln
- ✓ Sales Rhetorik
- ✓ Praxisprojekte und Anwendung

Modul 8: SaaS Leadakquise

- ✓ Leadquellen auswählen
- ✓ Outbound Messaging und Cold Calling

Modul 9: Prozessanalyse im Vertrie

- ✓ Darstellung und Analyse von Prozessen
- ✓ Design Thinking im Vertrieb

Modul 10: Sales Automation

- ✓ CRM-Automatisierungen
- ✓ No-Code-Tools im Sales Prozess

Modul 11: Agiles Projekt- und & Anforderungsmanagement

- ✓ Anforderungen & Schätzungen
- ✓ Agile Methoden (Scrum & Kanban)

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.

- ✓ Projektplanung und Roadmap

Modul 12: Leadership im Vertrieb

- ✓ Leadership
- ✓ OKRs (Objectives and Key Results)
- ✓ Change Management

Modul 13: Abschlussprojekt

- ✓ Eigenes selbstgewähltes Projekt im Bereich Vertriebsstrategie, Prozessanalyse, Sales Pipeline
- ✓ Präsentation der Ergebnisse

Teilnahmevoraussetzungen

Zugangsvoraussetzungen:

- ✓ Grundkenntnisse der englischen Sprache
- ✓ Deutscher Schul- oder Ausbildungsabschluss oder Niveau B2
- ✓ Abgeschlossene berufliche Ausbildung, vergleichbare Qualifikationen oder relevante Bezugspunkte
- ✓ Hohe Eigenmotivation und Bereitschaft, viel zu lernen
- ✓ Aussicht auf eine Förderung mittels Bildungsgutschein

Sollten Sie die Voraussetzungen nicht erfüllen, sprechen Sie uns gerne an.

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

Zielgruppe

Die Maßnahme richtet sich an von Arbeitslosigkeit bedrohte und arbeitssuchende Menschen sowie jene, die sich beruflich umorientieren möchten, um diese auf Jobs im IT-Sales, insbesondere auch auf Rollen der Gestaltung der Sales Solution Architecture vorzubereiten.

Ihr Abschluss

Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Vielfältiger Methodenmix für Ihren Lernerfolg

Neben der klassischen Wissensvermittlung durch Ihre Dozierenden besteht der Unterricht aus praxisorientierten Fallbeispielen, Gruppen- und Projektarbeiten, Präsentationen und Diskussionen. Während der Wissensvertiefung arbeiten Sie mit verschiedenen Medien und bestimmen Ihr individuelles Lerntempo. So wird der Lernstoff auf vielfältige Weise vermittelt und nachhaltig gefestigt. Durch unsere Prüfungsvorbereitungen und das optionale Fachtutoring sind Sie für die Prüfungen bestens gerüstet.



Bildungszentrum

Herausgeber:

Neues Innovatives Lernzentrum e. V.

Wallstraße 2

45468 Mülheim an der Ruhr

Telefon: 0208 9952777

E-Mail: kontakt@forum-bz.de

Internet: www.forum-bz.de

Geschäftsführer

Herr Mücahit Bilen

