

Vertriebsleitung

Zusammenfassung

In diesem Kurs werden umfassende Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt, die für eine leitende Position im Vertrieb erforderlich sind. Teilnehmende lernen, wie sie wichtige Kunden betreuen und effektive Vertriebsstrategien entwickeln. Der Kurs bietet eine Einführung in das Key-Account-Management und vermittelt betriebswirtschaftliche Grundlagen sowie Techniken der Betriebsplanung. Zudem werden Führungskompetenzen und organisatorische Fähigkeiten für die Personalführung erlernt. Weitere Themen umfassen Vertriebsstrategien und -techniken, Kommunikation und Verhandlung, Marketing und Vertrieb, digitale Tools im Vertrieb, rechtliche Grundlagen, Projektmanagement, internationaler Vertrieb, Kundenservice und -zufriedenheit, Selbstmanagement und Zeitmanagement sowie Innovationsmanagement im Vertrieb.

Kursinhalte

- ✓ Experte im Vertrieb - Key Account Management
- ✓ Grundlagen Key-Account-Management
- ✓ BWL - Betriebliche Prozesse
- ✓ Betriebsplanung
- ✓ Personalorganisation für Führungskräfte
- ✓ Einführung in die Führung
- ✓ Vertriebsstrategien und -techniken
- ✓ Kommunikation und Verhandlung
- ✓ Marketing und Vertrieb
- ✓ Digitale Tools im Vertrieb
- ✓ Rechtliche Grundlagen im Vertrieb
- ✓ Projektmanagement im Vertrieb
- ✓ Internationaler Vertrieb
- ✓ Kundenservice und- zufriedenheit
- ✓ Selbstmanagement und Zeitmanagement
- ✓ Innovationsmanagement im Vertrieb

Kursnummer

LF-M-9050

Ihr Kontakt

Neues Innovatives Lernzentrum e. V.

Telefon: 0208 9952777

E-Mail: kontakt@forum-bz.de

Unterrichtsform

Vollzeit und Teilzeit

Dauer

12 Wochen in Vollzeit

Der nächste Kurstermin

15.09.25 - 05.12.25
(VZ)

Das Enddatum kann aufgrund von Feiertagen variieren.

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

Ihre beruflichen Perspektiven nach der Weiterbildung

Teilnehmende dieses Kurses können in verschiedenen Branchen tätig werden, darunter Handel, Industrie und Dienstleistungssektor. Die aktuelle Arbeitsmarktsituation zeigt eine hohe Nachfrage nach qualifizierten Vertriebsleitern, insbesondere in Unternehmen, die ihre Vertriebsstrategien optimieren und expandieren möchten. Die erworbenen Kenntnisse bieten vielfältige Karrieremöglichkeiten in leitenden Vertriebspositionen.

Teilnahmevoraussetzungen

Vorausgesetzt werden grundlegende Kenntnisse im Bereich Vertrieb und Marketing sowie ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare berufliche Qualifikation. Zudem sind gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift erforderlich. Erfahrungen im Key-Account-Management und betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind von Vorteil. Führungskompetenzen und organisatorische Fähigkeiten werden ebenfalls vorausgesetzt.

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

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an Fachkräfte und Führungskräfte, die ihre Kenntnisse im Bereich Vertrieb erweitern und vertiefen möchten. Besonders geeignet ist der Kurs für Personen, die bereits im Vertrieb tätig sind und eine leitende Position anstreben oder ihre Führungsqualitäten im Vertrieb verbessern wollen.

Ihr Abschluss

Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Förderung

Wir sind zugelassener Träger nach der AZAV und all unsere Angebote sind entsprechend zertifiziert. Als Kunde/Kundin der Agentur für Arbeit oder des Jobcenters kann Ihre Teilnahme somit mit einem Bildungsgutschein zu 100 % gefördert werden.

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.

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

