

Fachpersonal im Vertriebs- und Kundenservice mit SAP-Zertifizierung

Zusammenfassung

Sie erlernen das Handwerk des Verkaufens, erfolgreich für zurückhaltende und extrovertierte Verkäufer, sowohl an Privatkunden als auch im B2B-Bereich. Der Kurs vermittelt Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens und Einkaufsstrategien. Im Online-Marketing erwerben Sie Kenntnisse über Strategien, Methoden und Instrumente, die sich auf viele Medien und Kanäle beziehen. Sie lernen die Wechselwirkungen dieser Elemente kennen und entwickeln Strategien und Kampagnen.

Der Kurs bietet eine Einführung in SAP S/4HANA, die neue Oberfläche der ERP-Software von SAP SE. Sie lernen Vertriebsprozesse wie Produktverkauf, Fakturierung und Dienstleistungsabwicklung im SAP®-Modul Sales-Distribution kennen, von der Anfrage bis zur Rechnungsstellung. Durch den Umgang mit dem SAP®-System erwerben Sie die nötige Erfahrung für die tägliche Routine eines Vertriebsmitarbeiters.

Kursinhalte

- ✓ Erfolgreich verkaufen: zurückhaltend und extrovertiert
- ✓ Unterschiede: Privatkunden vs. B2B-Verkauf
- ✓ Entscheidungswege im B2B-Verkauf
- ✓ Einkaufsstrategien und passende Antworten
- ✓ Grundlagen-Know-how des Verkaufens
- ✓ Online-Marketing: Strategien, Methoden, Instrumente
- ✓ Wechselwirkungen im Marketing
- ✓ Entwürfe für Strategien und Kampagnen
- ✓ SAP S/4HANA: neue Oberfläche
- ✓ In-Memory-Plattform SAP HANA
- ✓ Vertriebsprozesse
- ✓ SAP®-Modul Sales-Distribution
- ✓ Anfrage- und Angebotsabwicklung
- ✓ Auftragserfassung, Versand, Rechnungsstellung
- ✓ Umgang mit ERP-Software SAP®
- ✓ Erfahrung im SAP®-System

Kursnummer

ZF-K-9639

Ihr Kontakt

Neues Innovatives Lernzentrum e. V.

Telefon: [0208 9952777](tel:02089952777)

E-Mail: kontakt@forum-bz.de

Unterrichtsform

Vollzeit und Teilzeit

Dauer

9 Wochen in Vollzeit; 18 Wochen in Teilzeit

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

Teilnehmer dieses Kurses erwerben Verkaufstalente, die branchen- und regionsunabhängig sehr gefragt sind. Das vermittelte Wissen ist im Bereich Marketing, Vertrieb und Unternehmenskommunikation besonders wertvoll und wird häufig gefordert. Auch Webmaster und Webprogrammierer können mit diesem Zusatzwissen punkten. Mitarbeiter mit SAP®-Kenntnissen im Vertrieb sind vor allem in größeren Unternehmen begehrt und haben hervorragende berufliche Perspektiven.

Teilnahmevoraussetzungen

Vorausgesetzt werden Deutschkenntnisse auf dem Niveau B2 sowie PC- und Office-Grundlagen. Nötig sind außerdem eine abgeschlossene Berufsausbildung oder mindestens 2 Jahre Berufserfahrung. Zudem werden Grundkenntnisse im Marketing, die durch eine kaufmännische Ausbildung oder Berufserfahrung erworben wurden, sowie BWL-Kenntnisse und Grundkenntnisse im Rechnungswesen vorausgesetzt. Wenn Sie bestimmte Voraussetzungen noch nicht mitbringen, empfiehlt sich eine Vorschaltung unseres Kurses **BWL Grundlagen - Unternehmerisch denken und wirtschaftlich handeln**.

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

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an Personen, die sich in Berufsfeldern mit dem Ziel Verkauf und beratenden Aufgaben weiterqualifizieren möchten, sowohl im Endkunden- als auch im B2B-Bereich. Angesprochen sind Interessierte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, PR sowie Webmaster. Der Kurs ist ideal für Personen mit berufs- und fachspezifischen Kenntnissen im Vertrieb, die ihre Kenntnisse auffrischen und erweitern möchten, um eine Karriere bei globalen Konzernen oder mittelständischen Unternehmen anzustreben.

Ihr Abschluss

SAP® Foundation Level Zertifikat (nach bestandener Prüfung) & trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

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.

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.

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

