



Sales Manager:in Junior

Zusammenfassung

Als Sales Manager:in Junior werden Sie umfassend auf die Herausforderungen und Aufgaben im Vertrieb vorbereitet. Der Kurs vermittelt Ihnen wichtige Grundlagen in den Bereichen Vertrieb und Marketing, Neukundengewinnung, Marktorientierung und Bedarfsanalyse. Sie lernen, wie Sie Verkaufsstrategien entwickeln und umsetzen, Preiskalkulationen durchführen und effektive Verkaufsgespräche führen. Zudem wird Ihnen das Wissen rund um die Pflege von Bestandskunden und das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) vermittelt.

Weiterhin bietet der Kurs eine Vertiefung im Bereich Key-Account-Management, wo Sie die speziellen Anforderungen und Techniken zur Betreuung von Großkunden erlernen. Sie erfahren, wie Sie Key-Accounts gewinnen, entwickeln und langfristig binden können, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

Ein weiterer Schwerpunkt des Kurses ist das Kommunikationstraining und die Deeskalationsmethoden. Sie werden in der zwischenmenschlichen Kommunikation und im Teammanagement geschult, lernen verschiedene Kommunikationstechniken und Präsentationstechniken kennen und erfahren, wie Sie Konflikte erkennen und effektiv managen können.

Kursinhalte

- ✓ Grundlagen Vertrieb & Marketing
- ✓ Neukundengewinnung
- ✓ Marktorientierung & Bedarfsanalyse
- ✓ Promotion für Händler, Verkäufer & Käufer
- ✓ Kalkulation & Verkaufstechniken
- ✓ Preiskalkulation & Angebotskalkulation
- ✓ Akquisitionstraining
- ✓ Bestandskundenpflege
- ✓ Kundenbeziehungsmanagement (CRM)
- ✓ Konzeption von Werbemaßnahmen
- ✓ Grundlagen Key-Account-Management
- ✓ Implementierung von Key-Account-Management
- ✓ Ebenen des Key-Account-Managements
- ✓ Merkmale des Key-Account-Managements
- ✓ Wettbewerbsvorteile durch Strategien
- ✓ Kommunikation & Deeskalation

Kursnummer

ZF-K-9627

Ihr Kontakt

Oxana Reichert

Telefon: [0203 29867030](tel:020329867030)

E-Mail: contact@its-bildung.de

Unterrichtsform

Vollzeit und Teilzeit

Dauer

8 Wochen in Vollzeit; 16 Wochen in Teilzeit

Die nächsten Kurstermine

09.02.26 - 02.04.26 (VZ)	07.04.26 - 29.05.26 (VZ)
01.06.26 - 24.07.26 (VZ)	27.07.26 - 18.09.26 (VZ)
21.09.26 - 13.11.26 (VZ)	16.11.26 - 08.01.27 (VZ)

Zusätzlich ein weiterer Termin verfügbar.
Das Enddatum kann aufgrund von Feiertagen variieren.

Kosten

auf Anfrage

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 können in verschiedenen Branchen tätig werden, darunter Handel, Dienstleistung, Industrie und IT. Sie haben die Möglichkeit, in Vertriebsabteilungen von Unternehmen, bei Marketingagenturen oder als selbstständige Vertriebsexperten zu arbeiten. Die aktuelle Arbeitsmarktsituation zeigt eine hohe Nachfrage nach qualifizierten Vertriebsfachleuten, insbesondere im Bereich des Key-Account-Managements und der Neukundengewinnung. Mit den im Kurs erworbenen Fähigkeiten sind die Teilnehmer bestens aufgestellt, um diese Nachfrage zu bedienen und erfolgreiche Karrieren im Vertrieb aufzubauen.

Teilnahmevoraussetzungen

Vorausgesetzt werden Sprachkenntnisse in Deutsch auf dem Niveau B2 sowie grundlegende EDV-Kenntnisse. Teilnehmer sollten in der Lage sein, effektiv zu kommunizieren und grundlegende Computeranwendungen zu bedienen.

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

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an Arbeitssuchende, Wiedereinsteiger, Personen in beruflicher Rehabilitation, Quereinsteiger und Personen mit Vorkenntnissen im Bereich Verkauf. Er ist besonders geeignet für diejenigen, die ihre Kenntnisse im Vertrieb erweitern möchten, um ihre beruflichen Chancen zu verbessern oder sich neu zu orientieren.

Ihr Abschluss

Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Vielfältiger Methodenmix für Ihren Lernerfolg

Ihr Lernweg umfasst neben dem klassischen Training mit Ihren Dozierenden auch praxisnahe Übungen wie Gruppen- und Projektarbeiten, Präsentationen und Diskussionen. In der synchron begleiteten Lernzeit arbeiten Sie in Ihrem eigenen Tempo mit verschiedenen interaktiven Medien und vertiefen die Lerninhalte. Dabei steht Ihnen jederzeit unsere Lernbegleitung zur Verfügung und unterstützt Sie individuell im direkten, persönlichen Austausch – auch zur gezielten Prüfungsvorbereitung.

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.

Digital Akademie

Herausgeber:

its digital akademie GmbH
Bismarckstraße 142
47057 Duisburg
Telefon: 0203 29867030
E-Mail: info@its-digital-akademie.de
Internet: <https://its-digital-akademie.de>

Geschäftsführer

Maximilian Fuess
Andreas Krüßmann