

Geprüfte:r Vertriebsmanager:in

Abschluss	Zertifikat (nach erfolgreicher Prüfung)
Kursdauer	10 Wochen (400 UE)
Unterrichtsform	Vollzeit mit Dozentenpräsenz, modularer Aufbau
Unterrichtszeiten	Montag - Freitag von 08:30 Uhr bis 15:45 Uhr
Voraussetzungen	Abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium > 4 Semester Nachweis von mindestens 3 Jahren kaufmännische Berufserfahrung
Bildungsinhalte	In der Weiterbildung zum/zur Vertriebsmanager:in lernen Sie, wie Sie den gesamten Vertrieb strategisch führen, auf Wachstum ausrichten und wirtschaftlich steuern. Im Fokus stehen Management, Führung, Strategie, Controlling und Marktentwicklung – deutlich über dem klassischen Verkauf. Als Vertriebsmanager planen und gestalten Sie die gesamten Vertriebsprozesse und steuern den Absatz von Produkten oder Dienstleistungen. Sie leiten das Vertriebspersonal als Führungskraft, bauen gezielt Vertriebsteams auf und fördern diese adäquat. Sie beobachten den Markt und kreieren neue Absatzstrategien. Kaufleute, die ihre Zukunft im Business to Business sehen, erwerben mit dem umfangreichen Manager-Abschluss Kompetenzen, die sie deutlich als Vertriebsspezialisten kennzeichnen, um den Vertrieb als Geschäftseinheit zu leiten. Themenschwerpunkte • Analyse von Kundenstruktur und Kundenverhalten • Konzeption und Bewertung von Kampagnen mit den Zielen Vertragsverlängerung, Folgedeals, Upselling sowie Erhöhung des Kundenwerts und der Kundenloyalität • Angewandte Verkaufstechniken für Key Account Kunden • effiziente Kundenakquise, Kundenrückgewinnung • Potenzialausschöpfung durch Kundenbindung • Kommunikation, Didaktik, Körpersprache • Besonderheiten bei Key Accounts • Push-Methoden, Pull-Methoden • Strukturieren, Koordinieren und Führen von Vertriebsteams • Führungsstile, Führungsmethoden • strategisches Vertriebswesen • Marktforschung und Marktsegmentierung • Zielgruppenanalysen • Marketing- und Vertriebsorganisation • Entwicklung von Vertriebsstrategien • Angewandte Analysetechniken und Entscheidungsmodelle für Marken-, Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik

	• Kundenbindungsstrategien • Wertschöpfungsprozesse und Kapazitätsplanung • Ableitung von Handlungsempfehlungen • Marketing- und Vertriebscontrolling
Zielgruppe	Kaufleute, Techniker, Handwerker, Verkaufs- oder vertriebsorientierte Fachkräfte
Förderung	• Bildungsgutschein (Förderungen nach SGB III) • Hamburger Weiterbildungsbonus • Förderung der beruflichen Weiterbildung aus ESF-Mitteln nach QCG Dieser Lehrgang ist bundesweit nach AZAV zugelassen.