

Prozessmanager*in Vertrieb	
Abschluss	Zertifikat (nach erfolgreicher Prüfung)
Kursdauer	6 Monate (1040 UE)
Unterrichtsform	Vollzeit mit Dozentenpräsenz, modularer Aufbau
Unterrichtszeiten	Montag - Freitag von 08:00 Uhr bis 15:15 Uhr
Voraussetzungen	Abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium > 4 Semester Nachweis von mindestens 5 Jahren kaufmännische Berufserfahrung
Bildungsinhalte	<p>Als Prozessmanager*in Vertrieb sind Sie verantwortlich für die Neugestaltung, Optimierung und Vereinheitlichung der vertrieblichen Prozesse und treiben das Change Management mit Schwerpunkt Vertrieb in den regionalen Vertriebseinheiten voran.</p> <p>Sie gestalten einheitliche Qualitäts- und Leistungsstandards innerhalb aller Entwicklungs- und Vertriebsstandorte und sind zuständig für die Pflege und den Ausbau eines integrierten Prozessmanagementsystems. Zudem entwickeln Sie Reporting- und Steuerungstools für die operative Basis und das Management.</p> <p>Lernen Sie relevante Prozesskennzahlen auswerten und lösungsorientiert effiziente Veränderungen begleiten. Üben Sie diese zu visualisieren und präsentieren.</p> <p>Themenschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebswirtschaftslehre und betriebswirtschaftliche Analysemethoden • Prozessmanagement gemäß DIN EN 9001 • Projektmanagement, inklusive Microsoft Project Schulung • Umgang mit Microsoft Office 365 und MS Visio • Vertriebssteuerung, Vertriebsleitung • Kommunikation, Didaktik, Körpersprache • Strukturieren, Koordinieren und Führen von Vertriebsteams • Entwicklung von Vertriebsstrategien • Angewandte Analysetechniken und Entscheidungsmodelle für Marken-, Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik • Wertschöpfungsprozesse und Kapazitätsplanung • Ableitung von Handlungsempfehlungen
Zielgruppe	Kaufleute, Techniker, Handwerker, Verkaufs- oder vertriebsorientierte Fachkräfte
Förderung	<ul style="list-style-type: none"> • Bildungsgutschein • Förderung der beruflichen Weiterbildung aus ESF Mitteln <p>Dieser Lehrgang ist bundesweit nach AZAV zugelassen.</p>