

<b>Prozessmanager:in Vertrieb</b>	
Abschluss	Zertifikat (nach erfolgreicher Prüfung)
Kursdauer	8 Monate (1280 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 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. Sie gestalten einheitliche Qualitäts- und Leistungsstandards innerhalb der Entwicklungs- und Vertriebsstandorte und sind zuständig für die Pflege und den Ausbau eines integrierten Prozessmanagementsystems. Zudem entwickeln Sie Reporting- und Steuerungstools für das operative Management.</p> <p>Lernen Sie relevante Prozesskennzahlen auswerten und lösungsorientiert effiziente Veränderungen begleiten und anleiten. Üben Sie diese zu visualisieren und präsentieren. Dieser Lehrgang ist konzipiert für aufstrebende Vertriebsfachleute.</p> <p><b>Themenschwerpunkte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebswirtschaftslehre und betriebswirtschaftliche Analysemethoden</li> <li>• Customer-Relationship-Management</li> <li>• Prozessmanagement gemäß DIN EN 9001</li> <li>• Projektmanagement, inklusive Softwaretraining MS Project</li> <li>• Softwaretraining Microsoft Office 365 und MS Visio</li> <li>• Vertriebssteuerung, Vertriebsleitung</li> <li>• Kommunikation, Didaktik, Körpersprache</li> <li>• Strukturieren, Koordinieren und Führen von Vertriebsteams</li> <li>• Entwicklung von Vertriebsstrategien</li> <li>• Angewandte Analysetechniken und Entscheidungsmodelle für Marken-, Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik</li> <li>• Online-Marketing</li> <li>• Wertschöpfungsprozesse und Kapazitätsplanung</li> <li>• Ableitung von Handlungsempfehlungen</li> </ul>
Zielgruppe	Kaufleute, Techniker, Handwerker, Verkaufs- oder vertriebsorientierte Fachkräfte
Förderung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bildungsgutschein (Förderungen nach SGB III)</li> <li>• Hamburger Weiterbildungsbonus</li> <li>• Förderung der beruflichen Weiterbildung aus ESF-Mitteln nach QCG</li> </ul> <p><b>Dieser Lehrgang ist bundesweit nach AZAV zugelassen.</b></p>