

Prozessmanager:in Vertrieb	
Abschluss	Zertifikat (nach erfolgreicher Prüfung)
Kursdauer	8 Monate (1280 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 5 Jahren prozessorientierte oder kaufmännische Berufserfahrung
Bildungsinhalte	Kontinuierliche Optimierung bestehender Abläufe, um Effizienz, Qualität und Kosten dauerhaft zu verbessern sind die Aufgaben von Prozessmanagern. 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. 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. Lernen Sie relevante Prozesskennzahlen auswerten und lösungsorientiert effiziente Veränderungen begleiten und anleiten. Üben Sie diese zu visualisieren und präsentieren. Dieser Lehrgang ist konzipiert für vertriebs- und prozessorientierte Fachleute. Themenschwerpunkte • Betriebswirtschaftslehre und betriebswirtschaftliche Analysemethoden • Customer-Relationship-Management • Prozessmanagement gemäß DIN EN 9001 • Projektmanagement, inklusive Softwaretraining MS Project • Softwaretraining Microsoft Office 365 und MS Visio • Vertriebssteuerung, Vertriebsleitung • Angewandte Analysetechniken und Entscheidungsmodelle für Marken-, Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik • Kommunikation, Didaktik, Körpersprache in vertrieblichen Prozessen • Strukturieren, Koordinieren und Führen von Vertriebsteams • Entwicklung von Vertriebsstrategien • Soll-Ist-Vergleiche und Analysen von Abweichungsursachen zur Schwachstellenidentifizierung in Prozessen anhand von Kennzahlen (KPIs) • Online-Marketing, Aufbau einer Compliance Kultur • zielgruppengerechter Einsatz von Werbemitteln

	• Skalierungsstrategien für das Unternehmenswachstum im eCommerce Business • Wertschöpfungsprozesse und Kapazitätsplanung • Ableitung von Handlungsempfehlungen
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.