

2000 Diplomlehrgang Salesmanager

Ihr Wunsch nach mehr

Machen Sie mehr aus sich – werden Sie Verkaufsleiter

Wollen Sie die Erwartungen Ihrer Kundinnen und Kunden optimal erfüllen oder sogar übertreffen? Dann belegen Sie den WIFI-Diplomlehrgang „Sales-Manager“! Sie eignen sich die notwendigen Fähigkeiten an und bereiten sich auf die Position eines Sales-Managers vor.

Nutzen des Lehrgangs

- Sicherheit im Umgang mit Groß- bzw. Schlüsselkunden
- Sicherheit im Treffen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen
- Sicherheit in der Kommunikation und Führung der Mitarbeiter
- Praxisrelevante Anwendung des Gelernten durch die Projektarbeit mit einem Thema aus dem betrieblichen Umfeld
- Umsetzungsorientierte Wissensvermittlung durch Einsatz von Trainern aus der Praxis

Die Zielgruppe:

Zielgruppe für diese Ausbildung sind Vertriebler und Verkäufer im Innen- und Außendienst, Filialleiter, Produktmanager und Mitarbeiter, die die Position der Verkaufsleitung anstreben.

Die Inhalte:

Führung

- Anforderungen an Sales-Manager
- Führungspersönlichkeit
- Führungssysteme
- Strategisches Kundenmanagement
- Personalmanagement im Vertrieb

Persönlichkeit

- Konfliktlösungskompetenz
- Strategische Verhandlungsführung
- Präsentation, Moderation, Meeting
- Selbst- und Zeitmanagement
- Karriere-/Lebensplanung

Betriebswirtschaft/Recht

- Betriebswirtschaftliche Begriffe und Argumentation
- Kostenrechnung
- Unternehmensplanung und Detailplanung im Vertrieb
- Wechselbeziehungen in der Planung
- Controlling
- Wirtschafts- und Arbeitsrecht



Kursbuchung und weitere Details unter **2000** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

2000 Diplomlehrgang Salesmanager

Ihr Wunsch nach mehr

Marketing

- Begriffsbestimmungen
- Bereiche des Marketings
- Umwelt- und Marktbedingungen
- Strategisches Marketing und Konzepte dazu
- Marktforschung
- Leistungspolitik
- Kommunikationspolitik
- Distributionspolitik
- Kontrahierungspolitik
- Online Marketing Grundlagen

Projektarbeit

Sie sind die Kunden in der Lage,

- eine Fragestellung aus dem Verkaufsmanagement/der Vertriebsleitung sowohl aus theoretischer als auch aus praktischer/konzeptioneller Sicht in Form einer Projektarbeit zu bearbeiten,
- Informationen zielgerecht aus unterschiedlichen Quellen zu recherchieren, in eigenen Worten zusammenzufassen und für die Lösung einer komplexen Aufgabenstellung nutzen,
- im Rahmen ihrer Projektarbeit ein Konzept zu einer Aufgabenstellung des Verkaufsmanagements/der Vertriebsleitung zu entwickeln, das betriebswirtschaftliche Kriterien berücksichtigt und ausreichend geplant und so detailliert beschrieben ist, dass es ohne weiteres umgesetzt und dessen Umsatz evaluiert werden könnte,
- das Ergebnis ihrer Projektarbeit zu präsentieren, die von ihnen gewählten Lösungswege und Ansätze zu diskutieren und zu verteidigen.

Mit Methode zum Verkaufserfolg

Durch Fallbeispiele aus dem Umfeld der Kunden wird der Lehrgang praxisgerecht gestaltet. Das Arbeiten in Kleingruppen erfolgt mit audiovisueller Unterstützung und legt großen Wert auf Feedback und Selbstkontrolle. Zusätzlich zu dem Lehrgangsskriptum gibt es Folien, Arbeitsblätter und Checklisten. Alle Trainer haben langjährige und einschlägige Berufspraxis.

Die Trainingsziele:

Führung

Nach Absolvierung dieses Moduls sind die Kunden in der Lage,

- ihre Rolle als Führungsperson im Vertrieb zu reflektieren und zu optimieren,
- ihr Persönlichkeitsprofil sicher einzuschätzen und für sich selbst einen Entwicklungspfad festzulegen,
- Führungsverantwortung für Vertriebsmitarbeiter und deren Entwicklung zu übernehmen,
- Mitarbeiter auszuwählen, zu begleiten und zu motivieren, mit ihnen Ziele zu vereinbaren, an ihre Mitarbeiter Aufgaben zu delegieren und ihre Führungsaufgabe als Coach wahrzunehmen,
- Teams zu steuern,



Kursbuchung und weitere Details unter **2000** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

2000 Diplomlehrgang Salesmanager

Ihr Wunsch nach mehr

- ein Berichtswesen im Vertrieb zu etablieren, das auf die Vertriebsorganisation und die Ziele abgestimmt ist,
- Maßnahmen für das Stammkundenmanagement, die Neukundengewinnung und die Kundenrückgewinnung auszuwählen, deren Durchführung sicherzustellen und deren Erfolg zu evaluieren.

Persönlichkeit

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- ihren eigenen Umgang mit Konflikten zu reflektieren und konstruktiv zur Lösung von Konflikten beizutragen,
- ihr eigenes Kommunikationsverhalten zu reflektieren,
- in Verhandlungen Fragetechnik und Argumentation gezielt einzusetzen, konstruktiv auf Einwände einzugehen und Win-Win-Situationen zu schaffen,
- selbstständig Präsentationen zu erstellen und diese unter Einsatz von visuellen Mitteln und unter Verwendung unterschiedlicher Präsentationsmedien in weitergehend freier Rede zu halten,
- Angebote zu präsentieren und dabei mit Kunden zielgruppengerecht zu kommunizieren,
- Meetings (auch virtuelle Meetings) zu planen, zu strukturieren und zu leiten,
- moderne Medien zur effizienten Planung ihrer Arbeitsaufgaben zu nutzen,
- ihren Umgang mit Stress und Belastungen zu erkennen und ggf. zu optimieren,
- in Eigenverantwortung Schritte zu setzen, um ihre Work-Life-Balance zu erhalten.

Betriebswirtschaft/Recht

Nach Absolvierung dieses Moduls sind die Kunden in der Lage,

- betriebswirtschaftliche Grundbegriffe zu definieren und deren Relevanz zu erklären,
- die Auswirkungen von Rabatten und Skonti auf den Erlös zu beurteilen,
- gängige betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu berechnen und zu interpretieren,
- Kostenrechnungssysteme zu erklären und die Teilkostenrechnung richtig anzuwenden,
- Preise kostenorientiert zu kalkulieren,
- einen Break-Even-Point zu berechnen,
- die Auswirkung der Veränderung unterschiedlicher Kosten auf den Erlös zu ermitteln,
- die Vertriebsplanung durchzuführen und Zusammenhänge zwischen der Vertriebsplanung und der Planung anderer Unternehmensbereiche zu erkennen,
- die rechtlichen Rahmenbedingungen gegenüber Verbrauchern zu beachten,
- das Vertragsrecht so weit zu beherrschen, dass sie die Rechtsfolgen von Vertragsverletzungen einschätzen können,
- arbeitsrechtliche Spezifika im Verkauf zu beachten.

Marketing

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- die Marketingumwelt ihres Unternehmens zu analysieren und daraus Schlussfolgerungen für ihre Verkaufstätigkeit abzuleiten,
- Trends im Kundenverhalten in ihrer Verkaufsstrategie zu berücksichtigen,
- eine Marketingstrategie zu erklären und den Zusammenhang zwischen Marketing- und Verkaufsstrategie sowie zwischen Marketing- und Verkaufsplanung zu erkennen,
- Marktforschungsprojekte für Fragestellungen im Verkauf zu beurteilen und zu beauftragen,



Kursbuchung und weitere Details unter **2000** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

2000 Diplomlehrgang Salesmanager

Ihr Wunsch nach mehr

- die Relevanz ihrer Verkaufstätigkeit für die Umsetzung der Marketingstrategie zu erkennen,
- einen für ihren Markt und ihre Zielgruppen geeignet konsistenten Marketing Mix zu entwickeln und in ihrer Verkaufstätigkeit umzusetzen.
- Online-Marketing Grundlagen zu verstehen.

Die Prüfung:

- Die schriftliche Prüfung besteht aus Aufgaben des beruflichen Alltags unter Anwendung des vermittelten Wissens
- Die Projektarbeit ist eine Einzelarbeit, die mit einem vereinbarten, vorbesprochenen Thema mindestens 20 Seiten umfassen muss.
- Die Präsentation der Projektarbeit wird ergänzt durch die mündliche Befragung, um einerseits die Inhalte und andererseits das themenübergreifende Verständnis ermitteln zu können und dauert 20 Minuten.
- Die schriftliche Prüfung dauert 3 Stunden:
BWL, Marketing, Recht: 2 Stunden
Führung, Persönlichkeit: 1 Stunde

Ihr Qualifikationsnachweis:

Zeugnis, Diplom

Hinweis:

1923 Einzelcoaching für Verkäufer

Nach dem Lehrgang maßgeschneidert für Sie

Im Anschluss an Kurse und Seminare bietet Ihnen das WIFI individuelles, weiterführendes Coaching. Nutzen Sie die Gelegenheit, die eigene Verkaufssituation punktgenau zu analysieren und konsequent am Ausbau Ihrer Stärken zu arbeiten. Erfahrene Trainer erarbeiten mit Ihnen alle Phasen im Verkaufsprozess. Immer hautnah an der Praxis. Auf Wunsch begleitet Sie Ihr Trainer auch zum Kunden, um später gemeinsam mit Ihnen Ihren Auftritt zu analysieren.

Termin und Preis auf Anfrage.

Weitere Informationen zur Ausbildung finden Sie [hier](#).

Die Berufsbeschreibung

Nähere Informationen zu Tätigkeitsbereichen, Arbeitsumfeld, Aufgabenschwerpunkten und Anforderungen finden Sie unter:

https://bic.at/berufsinformation.php?beruf=manager*in_verkauf&brfid=875



Kursbuchung und weitere Details unter **2000** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe