



IHK Bildungszentrum
Karlsruhe GmbH

Bildung · Innovation · Zukunft

Marketing, Vertrieb



Mehr Wissen.
Mehr Können.
Mehr
erreichen!



www.ihk-biz.de → Lehrgänge → Marketing, Vertrieb



ZIELGRUPPE

- Vertriebsinnendienst, mit der Option, in den Verkauf zu gehen
- Handelsvertreter, die das „neue Verkaufen“ erlernen möchten
- Studienabgänger, die sich für den Vertrieb entschieden haben
- Unternehmer aus dem Dienstleistungsbereich
- Selbständige Coaches / Berater / Trainer

Der Lehrgang ist offen für alle, die in der aktuellen Wirtschaftslage nach vorne blicken und den Erfolg selbst in die Hand nehmen wollen. Altersunabhängig!

LEHRGANGSZIEL

Der Vertriebsfachmann verfügt über die nötige innere Einstellung, Haltung, Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen, um mit Selbstvertrauen, Motivation, professionellen Gesprächsmethoden und Struktur erfolgreich im Vertrieb arbeiten zu können. Durch die parallele Praxiserfahrung und die entsprechende Fallbearbeitung in den Modulen erhält der Vertriebsfachmann individuelle Vertriebskonzepte und Erfolgsstrategien für das eigene Unternehmen als auch des Kundenunternehmens.

LEHRGANGSINHALTE

Modul 1: Identifikation und Persönlichkeit

- Einstellung, Identifizierung mit Rolle, Produkt und Firma
- Verkaufen – Was heißt das?
- Wahrhaftigkeit: Was lasse ich zu, was nicht? Was lasse ich mit mir machen?
- Balance halten zwischen Kundenorientierung, Freundlichkeit und Selbstachtung
- Warum bin ich zu dieser Qualifikation angetreten? Was ist meine Motivation? Selbstbestimmung?
- Mein Profil nach diesem Jahr?
- Selbstsicherheit mit ZRM Haltungssatz
- Business-Etikette
- Der Verkaufsprozess (Gliederung und erste Übungen)
- Definition der Peer-Groups und der Aufgaben

Modul 2: Verkaufen – partnerschaftlich, effizient, lustvoll

- Der Verkaufsprozess (Übung von Gesprächstechniken)
- Marktbeobachtung
- Menschenkenntnis (Typologie, Kundenprofile)
- Vorbereitung für das Verkaufsgespräch
- „ideales“ Kundenprofil
- Qualifizierung der Kunden (A / B / C), Effizienz
- Kundengewinnung

Modul 3: Selbstsicherheit und Durchsetzungsvermögen

- Kundengespräch
- Fallbeispiele, die idealerweise aus der TN-Gruppe kommen, werden geübt, trainiert
- Videoanalyse, Rollenspiele
- Nutzen-Verkauf
- Die Preisverhandlung
- Kreativität: Story-Telling , „Be surprising“
- Erarbeiten der Alleinstellungsmerkmale / Verdrängungsmarkt
- Imagepflege / Rückgrat / Selbstbewusstsein
- Umgang mit Kritik, innere Kritiker
- Durchsetzungsvermögen
- Nachbereitung Verkaufsgespräch

Modul 4: Nachhaltigkeit durch Professionalität

- Marktchancen erkennen und nutzen
- Kundenmanagement
- Marktanalyse
- Projektgeschäft
- Besuchshäufigkeit

Modul 5: Erfolg = Haltung, System und Technik

- Vertragsgestaltung mündlich/schriftlich
- Auftragsklärung professionell
- Angebotserstellung
- Auftragsbestätigung
- Abschlusstechniken (sowie die innere Haltung zum Finalisieren)

Modul 6: Kunden begeistern – eine Fanbase schaffen

- Referenz- / Empfehlungsgeschäft
- Wie werden meine Kunden zu Fans?
- Nutzung der Social Media
- Anders verkauft, nicht ähnlich
- Beschwerdemanagement

Modul 7: Das „Sesam öffne Dich“ im Verkauf: das Telefon!

- Professionelles Telefontraining mit Erstellen des individuellen Gesprächsleitfadens, Herausarbeiten der Chancen, Live-Telefontraining mit Analyse, Planung und Konsequenz
- Be surprising!
- Selbstmotivation und Selbststeuerung zu konsequenter regelmäßiger Telefonakquise

Modul 8: Mehr Energie und Effektivität im Berufsleben

- Selbstorganisation des Verkäufers
- Zeitmanagement
- Tages- und Tourenplanung
- Zielplanung
- Work-Life-Balance

Modul 9: Meine Zukunft als Vertriebsmanager

- Abschluss: Definition des eigenen Verkäuferprofils mit Zielformulierung
- Wie soll es weitergehen?
- Überreichung des Zertifikats

Der Teilnehmer erstellt während der Lehrzeit eine eigene Schatzkiste, in der er pro Modul das von ihm Erlernte in einer Zusammenfassung sammelt, so dass er jederzeit Zugriff zu den Inhalten und Erkenntnissen hat. Pro Modul wird jeweils ein Teilnehmer für die Zusammenfassung verantwortlich sein, dies ist ein Bestandteil, um das Zertifikat zu erhalten!

Ein paar Worte zur Lernkultur:

Der Zertifikatslehrgang zum Vertriebsmanager wird vor allem erlebnisorientiert und praxisnah durchgeführt. Ziel ist es, dass möglichst teilnehmerorientiert die Verkäuferpersönlichkeiten unterrichtet werden. In der heutigen Marktsituation ist es vor allem wichtig, außer den Verkaufsmethoden zusätzlich die mentale Einstellung und das Erkennen und Umgehen mit den unterschiedlichen Persönlichkeitstypen zu trainieren.

LEHRGANGSABSCHLUSS

IHK-Lehrgangszertifikat nach regelmäßiger Teilnahme (mind. 80 % der Unterrichtszeit) und bestandenem Projekten.

LEHRGANGSDATEN

Beginn:	27. April 2017
Dauer:	ca. 168 U.-Std. (ca. 9 Monate)
Unterrichtsort:	Karlsruhe
Unterrichtszeit:	Do. 08:00 - 17:00 Uhr Fr. 08:00 - 17:00 Uhr
Lehrgangsgebühren:	4.150,- EUR* (inkl. Literatur)

*** Falls bei Ihnen die Förderungsvoraussetzungen vorliegen, können Sie einen Verbilligungszuschuss aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds in Höhe von 30 % bzw. 50 % erhalten. Näheres entnehmen Sie bitte den beigefügten Vordrucken.**



Unterstützt durch das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft in Baden-Württemberg aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds.

Anmerkung:

Unsere Unterrichtsorte sind mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar. Kostenlose Parkplätze stehen nur bedingt zur Verfügung. Sollte der Unterricht im IHK-Haus der Wirtschaft stattfinden, sind die Parkplätze grundsätzlich kostenpflichtig, jedoch können Kursteilnehmer zu vergünstigten Konditionen parken.

Information und Anmeldung:

Sabrina Neubauer
IHK-Bildungszentrum
Karlsruhe GmbH
Haid-und-Neu-Str. 7
76131 Karlsruhe

Telefon: 0721 174-223
Telefax: 0721 174-243
E-Mail: neubauer@ihk-biz.de
Internet: www.ihk-biz.de