

Wer im Vertrieb durchstarten will, profitiert von der Sales Manager Ausbildung! Denn erfolgreiches Verkaufen lässt sich durch spezifisches Wissen, Prozesse und Techniken erlernen. Im Zuge der Ausbildung lernen Sie diese Techniken des Vertriebs konsequent und empathisch in Verkaufsgesprächen anzuwenden. Gute MitarbeiterInnen im Vertrieb sind stets gefragte Fachkräfte, deshalb ist der Online Diplomlehrgang Sales Manager eine gute Investition in die berufliche Zukunft.

Egal ob telefonische Terminvereinbarung, Produktpräsentation, Direktverkauf, Bedarfsermittlung, Kundenrückgewinnung oder persönliche Positionierung – Sie erlernen diese Techniken für erfolgreiches Verkaufen in der Ausbildung zum Sales Manager.

Inhalte:

Kunden- und Verkaufspsychologie

Welche Emotionen prägen das Kaufverhalten? Welche Ziel- und Kundengruppen wollen Sie ansprechen? In diesem Modul erlernen Sie die wichtigen Grundlagen der Verkaufspsychologie im Vertrieb.

- Psychologie der Kaufentscheidung
- Kaufentscheidungsprozess
- Strategien, Heuristiken
- Psychologie des Preises
- Preiswahrnehmung, Preisempfinden und Preisforschung
- Kundentypen

Einstellung zum Verkauf

Wie definieren Sie sich selbst als Verkäufer? Unterscheiden sich Außenwirkung und Selbstwahrnehmung? Dieses Modul ermöglicht eine intensive Auseinandersetzung mit Ihrer Rolle im Vertrieb.

- Psychologische Grundlagen
- Rolle des Verkäufers
- Selbsteinschätzung/ Fremdeinschätzung
- Ermittlung der eigenen Kompetenzen
- Analyse von Vorprägungen im Verkauf
- Ziele professionell angehen

Management im Vertrieb

Sie wollen als Sales Manager die Vertriebsabteilung erfolgreich managen und durch professionelles Zeitmanagement überzeugen? In diesem Lernmodul erhalten Sie alle Fähigkeiten dazu.

- Strategisches vs. Operatives Management
- Der Managementprozess
- Phasen des Managementprozesses
- Selbstmanagement
- Arbeitsmethodik
- Professionelles Zeitmanagement

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Unternehmensformen
- Vertragsrecht
- Gültigkeit von Verträgen
- Haftungsrecht
- Fernabsatzgesetz
- Rechtlicher Exkurs: Gutschein, Garantie, Gewährleistung

Führungskraft im Vertrieb

Sie wollen als Sales Manager ein Sales Team leiten und die Motivation Ihrer Verkäufer stets hochhalten? Hier erlernen Sie alle wichtigen Skills für Motivation und die Zusammenstellung eines erfolgreichen Sales Teams.

- Herausforderungen im Vertrieb
- Führung eines Sales Teams
- Mitarbeitermotivation
- Motivationsstrategien und -barrieren
- Mitarbeiterakquise, Mitarbeiterauswahl
- Modernes Verkaufen mit modernen Führungsansätzen

Vertriebsstrategie und -organisation

Dieses Lernmodul beleuchtet die Kernelemente des Sales Managements: Vertriebsstrategie und -organisation. Welche Einflussfaktoren gilt es zu beachten und wie funktioniert Vertrieb nach diesen Eckpunkten in der Praxis? Alle Antworten erhalten angehende Sales Manager in diesem Lernmodul.

- Bedeutung der Vertriebsstrategie
- Verständnis von Markt, Kunden und Mitbewerbern
- Unternehmensziele vs. Vertriebsziele
- Werkzeuge zur Vertriebsstrategie (TOWS-Analyse, Ansoff-Matrix)
- Instrumente zur Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Aufbau des Vertriebs als Schlüssel zur Effizienz (Rollenprofil, Qualifikationen)
- Ablauforganisation (Vertriebsprozesse)
- Budget, Controlling, Ergebnisbewertung

Klassische Kundenakquise

Wie kann man neue Kunden gewinnen und Bestandskunden zu neuen Käufen motivieren? Welche häufigen Fehlerquellen gilt es in der Kundenakquise zu vermeiden. Wichtiges Praxiswissen, das Sie sich in diesem Lernmodul aneignen.

- Angebots-, Wettbewerbs- und Kundenstammanalyse
- Zielgruppendifinition
- Instrumente und Werkzeuge der Kundenakquise
- Telefonakquise
- Persönliche Akquise
- Werbebriefe, E-Mail/ Newsletter

- Empfehlungsmarketing
- Angebotserstellung
- Fehlerquellen bei der Kundenakquise

Kundenakquise 2.0 – Chancen im Online Marketing

Welche Potenziale bietet das Web für erfolgreichen Vertrieb? Wir statten Sales Manager mit Wissen zu Chancen im Online Marketing aus.

- Stationärer vs. Online-Handel
- Vorteile und Chancen im Online Marketing
- Erste Schritte zur Optimierung von Online Marketing:
- Google My Business, Google Anzeigen, Bing
- Erscheinungsformen von Social Media
- Relevante Plattformen zur Kundenakquise (Facebook, Instagram, Twitter und Co.)

Techniken erfolgreicher Verkäufer

Erlernen Sie die Techniken erfolgreicher Verkäufer! Wie können Sie Kunden erfolgreich abholen und die besten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Kaufabschluss schaffen? Im Lernmodul „Techniken erfolgreicher Verkäufer“ lernen Sales Manager diese wichtigen Fähigkeiten für Erfolg.

- Aktives Zuhören
- Positionierung
- Körpersprache
- Storytelling
- Präsentationstechniken
- Small Talk
- Business-Knigge

Verkaufsgespräche und Verhandlungen

Das Führen von Verkaufsgesprächen und erfolgreiches Verhandeln sind Grundwerkzeuge eines erfolgreichen Sales Managers. Wir geben Einblick in wichtige Techniken für erfolgreiche Kommunikation.

- Der rote Faden im Verkaufsgespräch
- Aufwärmphase, Bedarfsanalyse, Verkaufsphase, Einwandbehandlung
- Der Prozess einer Verhandlung
- Regeln und Methoden kompetitiven Verhandeln
- Verhandlungsdilemma und Probleme in Verhandlungen
- Exkurs: Spieltheorie

Customer Relationship Management

Wie können Sie moderne CRM-Software für Customer Relationship Management einsetzen und welche Kennzahlen sind für Sie spannend?

- CRM als kundenorientierte Unternehmensausrichtung
- Analyse von Kundenverhalten & -präferenzen mithilfe von internen Datenbanken
- CRM Instrumente (operative, kollaborative, analytische Instrumente)
- Betrachtung des CRM Prozesses
- Beziehungsmarketing

Datenschutz

- Grundprinzipien des Datenschutzgesetzes
- Rechtliche Grundlagen
- Aufsichtsbehörden, Datenschutzbeauftragte
- Grundregeln zur Einhaltung des Datenschutzes
- Robinsonliste im Sales Management
- Datenschutz im Umgang mit Kundendaten
- Datenschutz im Social Web
- Datenschutz auf Webseiten

Organisatorische Details:

Starttermin: Ein Start ist jeden Montag möglich

Kursdauer: 30 Wochen – 600 Lehreinheiten
Pro Woche ist mit einem aktiven Arbeitsaufwand von 20h für die Vorlesungen, Bearbeitungen der Aufgabenstellungen und Besprechung der Aufgabenstellungen mit Dozenten zu rechnen. Die vorgesehenen Workshops (56h) finden auch online statt.

Prüfung: Der Kurs wird mit einer einstündigen Online Prüfung abgeschlossen. Der Termin für die Prüfung kann nach Absolvierung des Kurses individuell abgelegt werden.

Kosten: € 2.905,-

Sie haben Fragen?

Petra Beranek, MAS MBA

T: 0 662 8888 423

E: pberanek@wifisalzburg.at

Ablauf des Online-Diplomlehrgangs:

- Dauer: 30 Wochen
- Arbeitsaufwand: 20h wöchentlich (auch für Bildungskarenz geeignet!)
- Zwei Online Vorlesungen, welche Sie zeitlich flexibel abrufen können
- Drei Online Workshop Tage über den gesamten Lehrgang
- Zum Austausch mit Dozenten und TeilnehmerInnen stehen Ihnen der StartIQ Online Campus und eine Facebook Gruppe zur Verfügung.
- Dieser Kurs findet als Onlineseminar auf der modernen Lernplattform „www.startiq-lernplattform.at“ statt.
- Im Seminar stehen Ihnen Lernmodule und ein Übersichtsmodul zur Verfügung. In jedem Themenschwerpunkt finden Sie fachbezogene Verständnisfragen zur eigenen Lernkontrolle. Begleitet werden Sie von unseren Experten mittels Online-Vorlesungen sowie E-Mails.

Studienbriefe:

- Zum Studienstart erhalten Sie per Post personalisierte Zugangsdaten für die Lernplattform.
- Die Basis der Sales Manager Ausbildung bilden die Studienbriefe zu den Lernmodulen.
- Theoretische Grundlage für Ihren Lernprozess wird abgebildet, damit Sie sich Grundwissen zum Sales Manager aneignen können.
- Die Inhalte der Studienbriefe sind auf der Lernplattform hinterlegt. Gleichzeitig finden sich hier fachbezogene Verständnisfragen sowie ein Lexikon mit allen relevanten Fachbegriffen zum Sales Manager, die für die Weiterbildung wichtig sind.

Online-Vorlesungen:

Nachdem Sie sich bereits theoretisches Grundwissen zum Sales Manager angeeignet haben, finden Sie zu den jeweiligen Modulen und Themenbereichen Online-Vorlesungen.

- Diese orientieren sich an den Inhalten der Studienbriefe und nehmen zusätzlichen Praxisbezug zur Arbeit eines Sales Managers.
- In jeder Lehrgangswoche findet eine themenbezogene Online-Vorlesung statt.
- Jede dieser Online-Vorlesungen wird für Sie aufgezeichnet und im Anschluss online zur Verfügung gestellt.

Dozentensprechstunden:

Sie haben die Möglichkeit an einer Dozentensprechstunde zum vorher abgeschlossenen Themen-komplex teilzunehmen. Die vorher behandelten Themen werden durch den Dozenten nochmals genau beleuchtet und die TeilnehmerInnen können Fragen mit Praxisbezug sowie individuelle Verständnisfragen stellen.

Online-Workshops:

Im Rahmen der Ausbildung zum Sales Manager werden drei Online-Workshops angeboten, in denen das bereits erlernte Wissen angewandt und vertieft wird. Die Workshops unterstreichen den praxisnahen Charakter des Online Diplomlehrgangs zum Sales Manager.

Praxisbezogene Hausaufgaben:

Sie wollen Ihre Lernerfolge natürlich überprüfen. Dafür stehen nach jeder Themenwoche praxisbezogene Hausaufgaben zur Verfügung. Sie erhalten ein Feedback zu den Hausübungen (automatisch oder durch den betreuenden Dozenten – abhängig von der Art der Aufgabe). So können Sie Ihre fachlichen Fortschritte zum Sales Manager kontinuierlich überprüfen.

Abschluss:

Zum Ende des Lehrgangs erfolgt ein Abschlusstest. Dieser findet in Form eines Onlinetests (Dauer: 60 Minuten über ein eigens eingerichtetes Onlineportal statt.