

## Vertriebsspezialist (IHK) - online Training

### Beschreibung

Der Vertrieb ist ein zentrales Element im Marketing-Mix. Es ist der Schlüsselfaktor für den Erfolg eines Produktes oder einer Dienstleistung.

Egal, ob Sie im Vertriebsinnen- oder außendienst tätig sind oder hier Ihr zukünftiges Tätigkeitsfeld sehen. Ganz gleich, ob Sie telefonisch einen Kundentermin vereinbaren, Verhandlungsgespräche führen oder Maßnahmen zur Kundenbindung durchführen. Allein eine gute Vertriebsstrategie und die Kenntnis von Vertriebs-Skills machen aus Ihnen noch keinen erfolgreichen Vertriebsspezialisten. Beim Vertrieb geht es auch um Menschenkenntnis, Psychologie, Fingerspitzengefühl und die Leidenschaft zum Verkaufen.

Der Zertifikatslehrgang bereitet Sie auf den professionellen Einsatz im Vertrieb vor. Sie lernen praxisnah Vertriebsaktivitäten erfolgreich zu planen, durchzuführen und zu kontrollieren. In diesem Zusammenhang beschäftigen Sie sich auch mit Rhetorik, Körpersprache und Verkaufspsychologie und wie Sie Ihre Kunden langfristig an sich binden. Falls Sie über erste Erfahrungen im Vertrieb verfügen, können Sie Ihr Verhalten reflektieren, verfeinern und optimieren, um den Erfolg Ihrer Vertriebsaktivitäten weiter zu steigern.

Damit der Transfer in Ihren Praxisalltag erfolgreich ist, werden Sie den Kurs aktiv mitgestalten und an Ihren Vertriebsfähigkeiten arbeiten können. Sie bestätigen Ihr Wissen abschließend in einer praxisorientierten Projektarbeit und einem anschließendem Online-Fachgespräch.

Das Webinar findet komplett online statt. In diesem Kurs sind Sie live online mit Ihrem Trainer und den anderen Teilnehmern verbunden. Wie in einem klassischen Seminar vor Ort geht Ihr Trainer die Themen mit Ihnen gemeinsam durch. Sie hören und sehen den Trainer und seine Präsentation. Rückfragen können Sie per Mikrofon oder über das Chatsystem stellen. Falls Sie einen Termin verpassen, ist das kein Problem. Alle Termine werden zusätzlich als Aufzeichnung zur Verfügung gestellt.

### Technische Voraussetzungen

- PC, Apple Mac oder Tablet (ab 7 Zoll)
- Microsoft Windows 7 oder höher  
Mac OS X 10.8 (Mountain Lion) oder höher  
Android 4.0x oder höher  
iOS 7.0 oder höher
- Headset (Kopfhörer mit Mikrofon)
- Internetzugang mit mind.  
0,6 Mbps im Download und  
0,2 Mbps im Upload  
Geschwindigkeitstest:  
speedtest.t-online.de

### Inhalt

Vertriebs-Basics: Aufgaben und grundlegende Voraussetzungen für einen erfolgreichen

## Vertrieb

Digitalisierung im Vertrieb: Nutzen, Einsatzmöglichkeiten, Vor- und Nachteile

Vertriebsstrategie und Businessplan

Controlling im Vertrieb

Akquise – Formen, Instrumente und Umsetzung

Erfolgreich zum Verkaufabschluss - Struktur, Phasen, Aufbau von Verkaufsgesprächen

Einwandbehandlung im Kundengespräch

Customer Relationship Management - Kundenpflege und -bindung

Bedeutung von Rhetorik und Körpersprache

Do's und Dont's im Vertrieb

Kunden und Verkaufspsychologie

Pencilselling und Verkauf mit Einsatz von Technik

Cross-Selling

Leadgenerierung: Kundenzufriedenheit und die Bedeutung von Empfehlungen

## Dauer

70 Unterrichtseinheiten

## Zielgruppe

Das online Training richtet sich an Einsteiger und Personen mit ersten Erfahrungen im Vertrieb.

## Methode

Das Training findet komplett online statt. In diesem Kurs sind Sie live online mit Ihrem Trainer und den anderen Teilnehmern verbunden. Sie hören und sehen den Trainer und seine Präsentation. Rückfragen können Sie per Mikrofon oder über das Chatsystem stellen. Falls Sie einen Termin verpassen, ist das kein Problem. Alle Termine werden zusätzlich als Aufzeichnung zur Verfügung gestellt.

## Veranstaltungsnummer

ZUMV-K---3 online

## Termin

24. Juni bis 28. Oktober 2021

## Termindetails

mittwochs, 18:00 bis 20:30 Uhr und samstags, 09:00 bis 12:15 Uhr (08.05.2021, 05.06.2021, 03.07.2021, 04.09.2021) Projektarbeit mit mündlichem Fachgespräch: 13.10.2021 oder 20.10.2021

## Anmeldeschluss

21. April 2021

## Preis

Lehrgangskosten (05.05.2021) 1.904,00 Euro inkl. 19% MwSt.

**Ansprechpartnerin**

Jasmin Azer  
0231 5417-416  
0231 5417-8330 (Fax)  
j.azer@dortmund.ihk.de

**Link zur Veranstaltung**

<https://www.ihkdo-weiterbildung.de/weiterbildung/seminar/109667>