

Grundlagen des IT-Vertriebs

Zusammenfassung

In diesem Kurs erwartet Sie ein umfassendes und praxisnahes Programm, das Sie Schritt für Schritt auf eine erfolgreiche Karriere im Digital Sales vorbereitet. Sie entwickeln ein verkaufsorientiertes Mindset, lernen Vertriebskanäle effektiv zu steuern und Verkaufsstrategien zu gestalten. Darüber hinaus lernen Sie, das Verhalten von Kunden zu analysieren und diese abschlussorientiert anzusprechen.

Kursinhalte

- ✓ Sales-Mindset entwickeln
- ✓ Vertriebskanäle orchestrieren
- ✓ Verkaufsstrategie gestalten
- ✓ Kundenentscheidungen verstehen
- ✓ Gesprächsrhetorik optimieren

Ihre beruflichen Perspektiven nach der Weiterbildung

Die Weiterbildung im Bereich Digital-Vertrieb zielt darauf ab, den Teilnehmenden grundlegende fundierte Kenntnisse und Fähigkeiten zu vermitteln, die für eine erfolgreiche Karriere im Digital-Vertrieb erforderlich sind.

Die Arbeitsmarktperspektive im Digitalvertrieb in Deutschland ist mit mehreren Zehntausend offenen Stellen äußerst vielversprechend, denn Unternehmen aus allen Branchen benötigen Sales Manager. Egal ob in der Hochkonjunktur oder zu Krisenzeiten - Unternehmen investieren verstärkt in digitale Vertriebsstrategien, um sich im Wettbewerb behaupten zu können. Dadurch steigt die Nachfrage nach Fachkräften mit digitalen und vertrieblichen Kompetenzen.

Typische Jobprofile, auf die Sie mit dieser Weiterbildung vorbereiten, sind der Digital Sales Manager, der Sales Development Representative, der Business Development Representative oder der Account Executive.

www.viona.online

IBBF Institut für Berufliche Bildung
Fördergesellschaft mbH Privatinstitut
Bebelstraße 40
21614 Buxtehude

Amtsgericht Tostedt, HRB 120796
Geschäftsführung: Lea Tornow
USt.-IdNr.: DE361155867
Steuer-Nr.: 43/201/27128

Kursnummer

V-4672

Standort

Die Teilnahme ist an einem unserer Partnerstandorte oder - bei Zustimmung des Kostenträgers - auch von zu Hause aus möglich.

Unterrichtsform

Vollzeit

Dauer

6 Wochen in Vollzeit

Kosten

€ 0,00

5 gute Gründe für Viona

- Über 700 individuell kombinierbare Kurse
- Über 130.000 erfolgreiche Teilnehmer
- Über 90 % Weiterempfehlungsrate
- 93 % Abschlussquote Weiterbildung
- Mehr als 15 Jahre Erfahrung mit Online-Schulungen

Anforderungen

Vorausgesetzt werden Deutschkenntnisse auf dem Niveau B1 oder höher. Als Teilnehmer müssen Sie darüber hinaus über eine Affinität zu digitalen Medien verfügen und die technischen Voraussetzungen für die Online-Teilnahme erfüllen. Bereits in der Beratungsphase wird die Affinität zum Online-Lernen sowie die Verfügbarkeit einer Internetverbindung geprüft, um sicherzustellen, dass die notwendige technische Ausstattung vorhanden ist und diese Unterrichtsform eine geeignete Option darstellt.

Allen Interessierten stehen wir in einem persönlichen Gespräch zur Abklärung ihrer individuellen Teilnahmevoraussetzungen zur Verfügung.

Zielgruppe

Die Kurs richtet sich an Arbeitssuchende oder von Arbeitslosigkeit bedrohte Personen, die künftig im digitalen IT-Vertrieb tätig sein möchten.

Zur Zielgruppe gehören Vertriebsmitarbeiter mit IT-Bezug und Führungskräfte im Vertrieb. Zum Beispiel Mitarbeiter aus dem Vertrieb, die bereits Erfahrung haben, aber ihre Kenntnisse im Bereich IT-Vertriebsprozesse, IT-Vertriebsstrategien und -Lösungen vertiefen wollen, oder Sales Manager, die ihre Kompetenzen im IT-Sales ausbauen wollen, um ihre Teams effektiver zu führen und IT-Produkte gezielter zu vermarkten. Außerdem angesprochen sind IT-Fachkräfte mit Vertriebsambitionen wie Fachkräfte aus dem IT- oder Digitalbereich, die sich beruflich in Richtung Vertrieb entwickeln möchten und dafür betriebswirtschaftliche Kompetenzen sowie Vertriebstechniken, Vertriebsstrategien und Vertriebskompetenzen benötigen.

Ihr Abschluss

Bold Academy-Zertifikat & trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Effektives und bewährtes Lernkonzept

- Virtueller Live-Unterricht in kleinen Gruppen
- Hoch qualifizierte und erfahrene Dozierende
- Praxisbezogenes Arbeiten, multimediale Werkzeuge
- Intuitive Lernplattform
- Moderne PC-Arbeitsplätze und neueste Medien
- Persönliche Unterstützung an jedem Lernort - am Standort oder zu Hause

Flexibel und individuell - Jetzt informieren!

Mit Viona finden Sie das Lernformat, welches am besten zu Ihnen passt. Viele Module sind individuell kombinierbar und können in Vollzeit oder Teilzeit durchgeführt werden. Lernen Sie an einem unserer mehr als 1.200 Viona-Standorte deutschlandweit oder im Homeoffice. Unsere Viona-Partner beraten Sie unverbindlich zu Ihren ganz individuellen Möglichkeiten. Auf unserer Website können Sie nach der Kursauswahl Ihren Standort auswählen und geeignete Partner in Ihrer Nähe finden.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Auswahl eines Viona-Partners in Ihrer Nähe:

Viona-Kundencenter

Telefon: +49 40 79724420

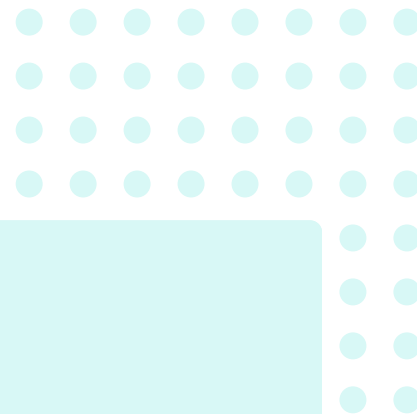
E-Mail: kundencenter@viona.online

Montag bis Freitag 08:00 - 16:30 Uhr

www.viona.online

IBBF Institut für Berufliche Bildung
Fördergesellschaft mbH Privatinstitut
Bebelstraße 40
21614 Buxtehude

Amtsgericht Tostedt, HRB 120796
Geschäftsführung: Lea Tornow
USt.-IdNr.: DE361155867
Steuer-Nr.: 43/201/27128



Förderung mit Bildungsgutschein

Als zugelassener Träger nach der AZAV ist der Großteil unserer Angebote nach anspruchsvollen Qualitätsanforderungen zertifiziert. Für Sie als Kunde/Kundin der Agentur für Arbeit oder des Jobcenters bedeutet das: Ihre Teilnahme ist mit [Bildungsgutschein](#) zu 100 % förderbar und für Sie selbst damit kostenlos.

Vielfältiger Methodenmix für Ihren Lernerfolg

Ihr Lernweg umfasst neben dem klassischen Training mit Ihren Dozierenden auch praxisnahe Übungen wie Gruppen- und Projektarbeiten, Präsentationen und Diskussionen. In der synchron begleiteten Lernzeit arbeiten Sie in Ihrem eigenen Tempo mit verschiedenen interaktiven Medien und vertiefen die Lerninhalte. Dabei steht Ihnen jederzeit unsere Lernbegleitung zur Verfügung und unterstützt Sie individuell im direkten, persönlichen Austausch – auch zur gezielten Prüfungsvorbereitung.