Digital Sales Manager:in (IHK)

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. Außerdem erwerben Sie fundierte Kenntnisse im Umgang mit führenden CRM-Systemen wie HubSpot und Salesforce sowie in der Analyse und Optimierung von Vertriebsprozessen. Darüber hinaus werden Sie befähigt, Vertriebs-Teams zu führen, strategisch auszurichten und rechtliche Aspekte im Vertrieb zu berücksichtigen.

Diesen Kurs bieten wir in Kooperation mit unserem Kooperationspartner **Bold Academy GmbH** an. Die Bold Academy GmbH bietet praxisnahe Digital Sales Weiterbildungen an, die durch modernste Technologien und Methoden optimal auf die Herausforderungen des sich wandelnden Vertriebsarbeitsmarktes des Digitalzeitalters vorbereiten.

Kursnummer
V-4675-1

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

Unterrichtsform
Vollzeit

Dauer
36 Wochen in Vollzeit

Der nächste Kurstermin

26.10.26 - 09.08.27

Das Enddatum kann aufgrund von Feiertagen variieren.

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

Kursinhalte

GRUNDLAGEN DES IT-VERTRIEBS

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

SPEZIALISIERUNG ZUM DIGITAL SALES EXPERT

- ✓ B2B-Sales-Funnel strukturieren
- ✓ CRM-Grundlagen verstehen
- ✓ HubSpot-Funktionen anwenden
- ✓ Salesforce-Prozesse steuern
- ✓ Vertriebs-Dashboards analysieren

VERTRIEBSSTEUERUNG & -FÜHRUNG ALS DIGITAL SALES MANAGER

- ✓ Vertriebsstrategie ausrichten
- ✓ KPI-Dashboards steuern
- ✓ Vertriebs-Teams führen
- ✓ Vertriebsprozesse optimieren
- ✓ Rechtswissen anwenden

WEITERFÜHRENDE SPEZIALISIERUNG & ARBEITSMARKTVORBEREITUNG

- ✓ Karrierepfad planen
- ✓ Bewerbungsunterlagen perfektionieren
- ✓ Vorstellungsgespräche meistern
- ✓ Arbeitsmarkteintritt vorbereiten

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

Ihre beruflichen Perspektiven nach der Weiterbildung

Die Weiterbildung im Bereich Digital-Vertrieb zielt darauf ab, Ihnen 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.
Nach der Weiterbildung empfehlen Sie sich zum Beispiel als Digital Sales Manager, Sales Development Representative, Business Development Representative oder Account Executive.

Anforderungen

Vorausgesetzt werden Deutschkenntnisse auf dem Niveau B1 oder höher. Außerdem sollten Sie 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 Weiterbildung richtet sich an Arbeitssuchende oder von Arbeitslosigkeit bedrohte Personen, die künftig im digitalen IT-Vertrieb tätig sein möchten. Zur Zielgruppe gehören u. a. Vertriebsmitarbeiter mit IT-Bezug. Zum Beispiel Mitarbeiter aus dem Vertrieb, die bereits Erfahrung haben, aber ihre Kenntnisse im Bereich IT-Vertriebsprozesse, IT-Vertriebsstrategien und -Lösungen vertiefen wollen.
Außerdem angesprochen sind Führungskräfte im Vertrieb wie Sales Manager, die ihre Kompetenzen im Bereich IT-Sales

ausbauen wollen, um ihre Teams effektiver zu führen und IT-Produkte gezielter zu vermarkten, und IT-Fachkräfte mit Vertriebsambitionen. Zum Beispiel 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

Masters of Digital-Zertifikat

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.