

Sales Manager:in Junior

Zusammenfassung

Als Sales Manager:in Junior werden Sie umfassend auf die Herausforderungen und Aufgaben im Vertrieb vorbereitet. Der Kurs vermittelt Ihnen wichtige Grundlagen in den Bereichen Vertrieb und Marketing, Neukundengewinnung, Marktorientierung und Bedarfsanalyse. Sie lernen, wie Sie Verkaufsstrategien entwickeln und umsetzen, Preiskalkulationen durchführen und effektive Verkaufsgespräche führen. Zudem wird Ihnen das Wissen rund um die Pflege von Bestandskunden und das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) vermittelt.

Weiterhin bietet der Kurs eine Vertiefung im Bereich Key-Account-Management, wo Sie die speziellen Anforderungen und Techniken zur Betreuung von Großkunden erlernen. Sie erfahren, wie Sie Key-Accounts gewinnen, entwickeln und langfristig binden können, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

Ein weiterer Schwerpunkt des Kurses ist das Kommunikationstraining und die Deeskalationsmethoden. Sie werden in der zwischenmenschlichen Kommunikation und im Teammanagement geschult, lernen verschiedene Kommunikationstechniken und Präsentationstechniken kennen und erfahren, wie Sie Konflikte erkennen und effektiv managen können.

Kursnummer

ZF-K-9627

Standort

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

Unterrichtsform

Vollzeit und Teilzeit

Dauer

8 Wochen in Vollzeit; 16 Wochen in Teilzeit

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 Vertrieb & Marketing
- ✓ Neukundengewinnung
- ✓ Marktorientierung & Bedarfsanalyse
- ✓ Promotion für Händler, Verkäufer & Käufer
- ✓ Kalkulation & Verkaufstechniken
- ✓ Preiskalkulation & Angebotskalkulation
- ✓ Akquisitionstraining
- ✓ Bestandskundenpflege
- ✓ Kundenbeziehungsmanagement (CRM)
- ✓ Konzeption von Werbemaßnahmen
- ✓ Grundlagen Key-Account-Management
- ✓ Implementierung von Key-Account-Management
- ✓ Ebenen des Key-Account-Managements
- ✓ Merkmale des Key-Account-Managements
- ✓ Wettbewerbsvorteile durch Strategien
- ✓ Kommunikation & Deeskalation

Ihre beruflichen Perspektiven nach der Weiterbildung

Teilnehmende können in verschiedenen Branchen tätig werden, darunter Handel, Dienstleistung, Industrie und IT. Sie haben die Möglichkeit, in Vertriebsabteilungen von Unternehmen, bei Marketingagenturen oder als selbstständige Vertriebsexperten zu arbeiten. Die aktuelle Arbeitsmarktsituation zeigt eine hohe Nachfrage nach qualifizierten Vertriebsfachleuten, insbesondere im Bereich des Key-Account-Managements und der Neukundengewinnung. Mit den im Kurs erworbenen Fähigkeiten sind die Teilnehmer bestens aufgestellt, um diese Nachfrage zu bedienen und erfolgreiche Karrieren im Vertrieb aufzubauen.

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



Anforderungen

Vorausgesetzt werden Sprachkenntnisse in Deutsch auf dem Niveau B2 sowie grundlegende EDV-Kenntnisse. Teilnehmer sollten in der Lage sein, effektiv zu kommunizieren und grundlegende Computeranwendungen zu bedienen.

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

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an Arbeitssuchende, Wiedereinsteiger, Personen in beruflicher Rehabilitation, Quereinsteiger und Personen mit Vorkenntnissen im Bereich Verkauf. Er ist besonders geeignet für diejenigen, die ihre Kenntnisse im Vertrieb erweitern möchten, um ihre beruflichen Chancen zu verbessern oder sich neu zu orientieren.

Ihr Abschluss

Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Förderung

Wir sind zugelassener Träger nach der AZAV und all unsere Angebote sind entsprechend zertifiziert. Als Kunde/Kundin der Agentur für Arbeit oder des Jobcenters kann Ihre Teilnahme somit mit einem [Bildungsgutschein](#) zu 100 % gefördert werden.

Vielfältiger Methodenmix für Ihren Lernerfolg

Neben der klassischen Wissensvermittlung durch Ihre Dozierenden besteht der Unterricht aus praxisorientierten Fallbeispielen, Gruppen- und Projektarbeiten, Präsentationen und Diskussionen. Während der Wissensvertiefung arbeiten Sie mit verschiedenen Medien und bestimmen Ihr individuelles Lerntempo. So wird der Lernstoff auf vielfältige Weise vermittelt und nachhaltig gefestigt. Durch unsere Prüfungsvorbereitungen und das optionale Fachtutoring sind Sie für die Prüfungen bestens gerüstet.

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