

**LEARNING DIGITAL**

[contact@learning-digital.de](mailto:contact@learning-digital.de)



## DEINE MISSION

# Die Zukunft des Lernens ist digital!

Praxiserfahrene Dozenten vermitteln den Teilnehmern in Unterrichtseinheiten das theoretische Fachwissen und geben mit Übungen und Fallstudien einen Einblick in den Joballtag.

Zusätzlich steht den Teilnehmern 24 Stunden am Tag eine Online-Lernplattform zur Verfügung, auf der Sie umfangreiches Fachmaterial, Lerninhalte, Wissenstest, Lernerfolgskontrollen, Support und Forum zum Kurs nutzen können.

**Als Hardcopy bekommen Sie von uns:**  
Die Grundlagenliteratur in gebundener Form.

**Fördermöglichkeit: Bildungsgutschein**



# VERTRIEBSMANAGER (M/W/D)

## 01

Die gesamte Weiterbildungsdauer beträgt 04 Wochen / 180 UE

Unterrichtszeiten:  
Mo bis Fr 08:45 Uhr bis 16:00 Uhr

Tägliche Unterrichtszeit:  
6,75 h / 9 UE

## 02

Alle Lehrgänge sind nach AZAV geprüft und zugelassen.

Förderung:  
Bildungsgutschein

## 03

Die Weiterbildung kann an einer unserer Schulungsstätten oder im Home Office absolviert werden.

Der live Unterricht findet online in einem Virtuellen Klassenraum statt.

## 04

Diese Weiterbildung richtet sich an alle mit einer berufsqualifizierenden Ausbildung und/oder Studium.



# VERTRIEBSMANAGER (M/W/D)



Als Vertriebsmanager hast du die Aufgabe, das unternehmenseigene Vertriebsteam effektiv und vor allem erfolgreich zu führen und gemeinsam mit dem Team die vorgegebenen Ertrags-, Umsatz- sowie Marketingziele zu erreichen.

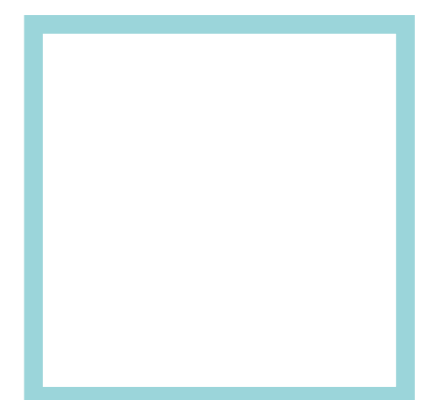
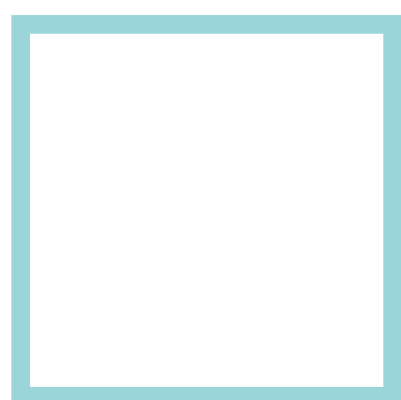
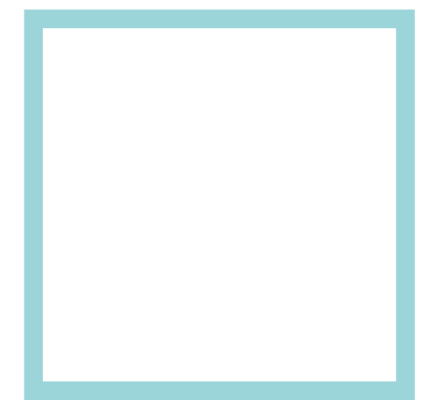
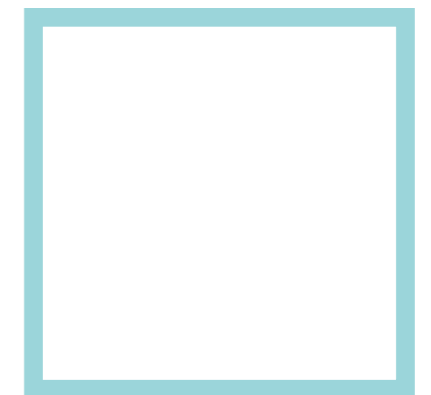
In diesem Fall steht das Wort "Manager" aber nicht nur für die Aufgabe, entsprechende Vorgaben für das Team respektive für den gesamten Vertriebsbereich zu definieren, sondern auch dafür, den Vertrieb gleichwohl ganzheitlich und detailliert zu planen, entsprechend umzusetzen und zielorientiert zu steuern.

Dazu entwirfst du als Vertriebsmanager erfolgversprechende Strategien und Taktiken, legst die zur Zielerreichung notwendigen Instrumente, Tools und Prozesse fest und formulierst eindeutige Vorgaben für das komplette Vertriebsteam. In regelmäßigen Meetings erläuterst du als Vertriebsmanager die von dir geplanten Vorgehensweisen transparent und plausibel, bevor du gemeinsam mit den Vertriebsmitarbeitern effektive Lösungswege kreierst und vereinbarst.

# VERTRIEBSMANAGER (M/W/D)

## Inhalte

Der Sales-Excellence-Ansatz  
Der Fokus der Vertriebsstrategie  
Kundendefinition und Kundennutzung  
Kundenpriorisierung und -segmentierung  
Kundenbindung  
Wettbewerbsvorteile  
Vertriebsweg und Vertriebspartner  
Preispositionierung  
Die Grundlage der Preisbildung  
Die grundsätzliche Ausrichtung im Vertrieb  
Die Kultur im Vertrieb greifbar machen  
Anforderung an ein Informationssystem  
Kundeninformationen  
Die Kundenstruktur  
Die Kundenprofitabilität  
Kundenzufriedenheit und Kundenbindung  
Der Markt - Trends frühzeitig erkennen  
CRM und CAS - die Wegweiser im Dschungel der Informationen  
Beziehungsmanagement  
Kundenbindungsmanagement  
Key Account Management





# VERTRIEBSMANAGER (M/W/D)

## DIE ZUKUNFT DES LERNENS!

### **Lernplattform**

Auf der Lernwelt finden Sie alle wichtigen Informationen zu Ihrem Kurs. Dazu zählen die Lerninhalte, Wissenstests, Kontaktdaten, der Tutorienplan, eine Literaturliste sowie organisatorische Informationen. Die Lernplattform ist rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr erreichbar.

### **Virtueller Klassenraum**

Ihr Unterricht findet in einem virtuellen Klassenraum statt. Sie benötigen keine zusätzliche Software. Im Unterricht werden spezielle Inhalte besprochen und Übungsaufgaben erörtert. Sie haben außerdem die Möglichkeit, dem Dozenten fachliche Fragen zu stellen, sich mit anderen Teilnehmern auszutauschen und Themen in der Gruppe noch einmal vertieft zu betrachten.

### **Unterrichtszeiten**

Die Unterrichtszeiten sind von Montag bis Freitag 08:45 Uhr bis 16:00 Uhr.  
Eine Lerneinheit entspricht jeweils einem Tagespensum von 9 Unterrichtseinheiten (UE) und wird täglich über Ihren virtuellen Klassenraum abgehalten.

### **Zertifikat**

Eine Voraussetzung für den Erhalt Ihres Zertifikates ist die vollständige Bearbeitung der Abschlussprüfung. Die Abschlussprüfung fließt zu 100 % in die Gesamtbewertung ein. Die Abschlussprüfung besteht aus Single-Choice- und Multiple-Choice-Antworten.

### **Berufsbegleitende Weiterführung des Kurses**

Sollten Sie während Ihrer Kursteilnahme eine neue Arbeitsstelle antreten, ermöglichen wir Ihnen die berufsbegleitende Weiterführung Ihres Moduls.



# CONTACT

**Address:**

Learning Digital GmbH  
Weipertstr. 8-10  
74076 Heilbronn

**Phone:**

Free Hotline  
0800 37 655 37

**Social:**

instagram  
linkedin

**Mail & Web:**

[contact@learning-digital.de](mailto:contact@learning-digital.de)  
[www.learning-digital.de](http://www.learning-digital.de)