

Sales Manager (IHK)

Zertifikatslehrgänge (IHK)



Perspektiven

Die Weiterbildung zum Sales Manager (IHK) vermittelt umfassende Kenntnisse im Vertriebsmanagement für Fachkräfte, die ihr Wissen vertiefen möchten. In 8 praxisorientierten Modulen erlernen die Teilnehmer die strategische Vermarktung von Gütern, Produkten und Dienstleistungen sowie die effektive Steuerung des Verkaufsprozesses. Inhalte umfassen die Präsentation von Produkten, Preisverhandlungen, Abschlussstrategien und telefonische Kundenberatung. Auch der Umgang mit Reklamationen und die Kundenrückgewinnung werden behandelt. Absolventen positionieren sich somit als gefragte Fachkräfte im Vertrieb und sind optimal auf den dynamischen Markt vorbereitet.

Zielgruppe

Der bundeseinheitliche Zertifikatslehrgang richtet sich an Fachkräfte aus den Bereichen Marketing und Vertrieb, einschließlich markt- und kundenorientierter Leistungsträger, Führungskräfte sowie Spezialisten in Marketing, Produktmanagement, Sales, Verkaufsdienst und Digital Marketing. Die Zielgruppe umfasst zudem Verantwortliche für Umsatz, Marktanteil, Wettbewerbspositionierung und Marktbearbeitung, die ihre Kompetenzen im Vertriebsmanagement vertiefen möchten, um sich im dynamischen Markt besser zu positionieren.

Inhalt

Modul 1: Erfolgreich verkaufen - Phasen im Verkaufsgespräch
Aufbau und Struktur eines Verkaufsgesprächs

Modul 2: Vertriebssteuerung - Strategien und Vorgehensweisen
Vertriebsstrategie: Stellen Sie Ihre Weichen auf Erfolg
Kundendefinition & -nutzen: Ansatzpunkte zur differenzierten Marktbearbeitung
Vertriebsmanagement: Gestalten Sie Strukturen und Prozesse effizient
Informationsmanagement: Nutzen Sie den Schlüssel zur Professionalität
Kundenbeziehungsmanagement: Bleiben Sie am Ball
Systematische Kundenbetreuung: veränderte Marktbedingungen bedürfen der frühzeitigen Anpassung der Vertriebsaktivitäten

Modul 3: Erfolgreich neue Kunden gewinnen - Marktpotenziale erobern
Strategien, attraktive Instrumente und individuelle Medien



Gerne berate ich Sie
am Standort
Regensburg
Gewerbepark:

Birgit Röhl

☎ 0941 409257-120

✉ roehl@ihk-wissen.de

Akquise-Trichter: Zielsystem mit Controlling-Funktion
Sekretärin: Vorzimmerbarriere oder Akquise-Helferin
Interessieren statt informieren: Die Neugier des Kunden wecken
"Ja, aber" oder "Kein Interesse!": Kundenreaktionen kennen und vorbereitet sein
Erfolgreich nachtelefonieren: Hier trennt sich die Spreu vom Weizen

Modul 4: Den Verkaufsprozess effektiv und effizient gestalten
Wonach halten Entscheider wirklich Ausschau und wie Sie Einschätzungsfallen vermeiden
Der ruinöse Opferdienst: Kundenerwartungen nicht bedingungslos erfüllen
Erlebniswelten für den Kunden schaffen
Einwände und Gegenargumente respektvoll entkräften
Klotzen statt Kleckern: Wie Sie über Zeugen & Referenzen überzeugen und sich als Experte positionieren
Der Vorab-Abschluss: Das Verhältnis von Aufwand und Ergebnis verbessern

Modul 5: Überzeugend Produkte und Dienstleistungen präsentieren
Roter Faden: Präsentationen effektiv vorbereiten und dramaturgisch wirkungsvoll aufbauen
Ihre Kernbotschaften klar und einprägsam auf den Punkt bringen
Argumentationsketten: Nicht das Produkt, sondern der individuelle Kundennutzen interessiert den Kunden
Schwierige Zuhörer mit ins Boot holen
Folien optimal gestalten und mit Medien professionell umgehen

Modul 6: Anspruchsvolle Preisverhandlungen führen und Abschlüsse erzielen
Rabatte machen süchtig: Die subjektive Preis-Leistungswahrnehmung des Kunden
Kundenmotive erkennen: Was ist dem Kunden wichtig
Unterschiedliche Preisverhandlungsstrategien effektiv einsetzen
Preis-Attacken gekonnt abwehren
Nachlässe hochwertig verkaufen
Kaufsignale erkennen: Voraussetzungen für den Abschluss
Abschlusstechniken

Modul 7: Telefonische Verkaufsbetreuung - Sympathisch und effektiv den Kunden betreuen
Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete: Effektive Vorbereitung und konsequente Umsetzung
Verkaufsfördernde Rhetorik: Interesse wecken und Spannungsbogen halten
Die Angst des Mitarbeiters nehmen, nach "MEHR" zu fragen
Nicht gleich die Flinte ins Korn werfen, wenn der Kunde schweigt oder ablehnt
Entscheidende Wirkfaktoren als Schlüssel zum Verkaufserfolg nutzen

Modul 8: Kundenbindung - Professioneller Umgang mit Reklamationen und die erfolgreiche Kundenrückgewinnung
Der systematische Kundenrückgewinnungs-Prozess
Kundenwert: Welche Kunden möchten und sollten Sie zurückgewinnen
Analyse der Verlustursachen
Planung und Umsetzung von kundenindividuellen Rückgewinnungsmaßnahmen
Sympathische und überzeugende Rückholgespräche führen
Stolpersteine im Rückgewinnungsprozess
Rückholerfolgsquote
Nutzen-Argumentation: Kundenmotive erkennen und gezielt ansprechen
Erklärungsbedürftige Produkte verständlich und kundengerecht präsentieren
Angebote erfolgreich nachfassen
Verschiedene Preisverhandlungs-Strategien effektiv einsetzen und Einwände souverän meistern

Alle Termine

Preis

€.

Angabe ohne Gewähr: Preise können sich ändern. Der gültige Preis ist online abrufbar.