

SALES MANAGEMENT

Erfolgreicher verkaufen in einer digitalisierten Welt

Einführung

Sales Management in einer zunehmend digitalen Welt fordert von den Unternehmen jeder Branche eine ganzheitliche Strategie und Vorgehensweise, die den wachsenden Erwartungen und Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden gerecht wird – und dies zum gemeinsamen Erfolg aller beteiligten Stakeholder. Ein exzellentes Sales Management stützt sich dabei auf folgende Dimensionen des Erfolges:

- Omnichannel Management
- Digitales Marketing und Sales
- Markenführung mit sozialen Medien
- Verkaufsmanagement mit Social Selling
- Führungskompetenzen im Vertrieb
- Verkaufspsychologie
- Hoch performante Vertriebssteuerung & -controlling
- Digitalisierung im Vertrieb

Dieser Zertifikats-Lehrgang bietet den Teilnehmerinnen und Teilnehmern ein kompaktes Update mit gezielten Vertiefungen zu allen wichtigen Aspekten eines ganzheitlichen modernen Verkaufsmanagements und versetzt sie in die Lage, für das eigene Unternehmen Möglichkeiten und Voraussetzungen zu erkennen und zu nutzen. Die Dozentinnen und Dozenten vermitteln durch Aktualität und Relevanz Anstöße zur strategischen (Neu-)Ausrichtung und zeigen sowohl Chancen als auch Enabler für die Umsetzung auf. Sie leiten zur Fokussierung und Planung konkreter Aktionen sowie zur Optimierung und künftigen Erweiterung des Sales Managements an.

Zielgruppen

- Führungskräfte und Nachwuchstalente, die Einblicke in Wissenschaft und Praxis für ein erfolgreiches Marketing, Vertrieb und Kommunikation gewinnen und ihr Netzwerk im Dialog mit anderen ausbauen wollen;
- Unternehmensgründer:innen, Entscheider:innen und Projektleiter:innen, die strategisch und taktisch die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden und Partner:innen verstehen und erfolgreich gestalten wollen;

- Unternehmensberater:innen sowie Assistentinnen und Assistenten der Geschäftsführung, die sich einen aktuellen Überblick verschaffen wollen, um erfolgreicher zu beraten und zu unterstützen;
- Hochschulabsolventinnen und -absolventen, die ihr Wissen ausbauen und einen Vorsprung durch konkrete Best Practices erzielen möchten.

Ziele / Nutzen

Absolventinnen & Absolventen

- bekommen ein kompaktes Update mit gezielten Vertiefungen zu allen wichtigen Aspekten eines ganzheitlichen modernen Verkaufsmanagements;
- werden in die Lage versetzt, Möglichkeiten und Voraussetzungen für das eigene Unternehmen zu erkennen und zu nutzen;
- bekommen aktuellste und businessrelevante Anstöße zur strategischen (Neu-)Ausrichtung;
- sind in der Lage, Chancen und Enabler zu identifizieren, um win-win Situationen aktiv herbeizuführen;
- sind in der Lage, sich auf die Planung konkreter Aktionen zu fokussieren, um das eigene Sales Management zu optimieren und zukünftig zu erweitern.

Die Inhalte basieren auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen und praxiserprobtem Know-how und Do-how. Die Dozentinnen und Dozenten gehen gezielt auf spezifische Zielgruppenbedürfnisse ein und helfen so, den persönlichen „Return on Information“ zu maximieren.

Dieser Zertifikats-Lehrgang kann auf ausgewählte Master-Studiengänge angerechnet werden.

Leistungsnachweise

Projektarbeiten, Abschlussarbeit & Abschlussprüfung unterstützen den unmittelbaren Transfer in die berufliche Praxis.

MODULE	PRÄSENZTAGE
Omnichannel Management im Kontext digitaler Transformation <ul style="list-style-type: none"> • Megatrends & Auswirkungen • Veränderung des Einkaufsverhaltens • Zukunftsfähige Customer Experience • Wege zum profitablen Omnichannel • Social-Mobile-Local-NoLine 	2
Führungskompetenz im Vertrieb <ul style="list-style-type: none"> • Führung in Vertrieb & Verkauf • Psychologie • Konzepte & Stile • Verkaufs- & Führungskompetenzen 	1
Digitalisierung im Vertrieb <ul style="list-style-type: none"> • Strategien für die Digitalisierung im Vertrieb • Tools & Technologien in der Praxis • Künstliche Intelligenz • Organisatorische Aspekte 	2
Digitales Marketing & Sales <ul style="list-style-type: none"> • Trends und Best Practices • Digital Instrumente in der Customer Journey / Kaufprozesse • Happy Customers • Orchestrierung & Erfolgsmessung 	2
Markenführung in einer digitalen Welt <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung & Identität der Marke • Marke beim Kunden verankern • Mehrkanalsystem auf die Marke ausrichten • Social Media sinnvoll nutzen • Mitarbeitereinbezug 	2

MODULE	PRÄSENZTAGE
Vertriebspsychologie in Mehrkanalsystemen Vertriebspsychologische Grundlagen <ul style="list-style-type: none"> • Angewandte Vertriebspsychologie entlang des Vertriebsprozesses • Erfolgreiche Firmen & Beispiele • Vertriebliche Implikationen 	2
Social Selling & Social Commerce <ul style="list-style-type: none"> • Aktuelle Entwicklungen & Möglichkeiten der Social Media Interaktion im Kaufkontext • Beispiele & Hintergründe zur Anwendung von Facebook, Instagram, Youtube, LinkedIn / XING • Budgetierung & Erfolgskontrolle 	1
Hochperformante Vertriebssteuerung & Vertriebscontrolling <ul style="list-style-type: none"> • Performance Management • Strategische Steuerung im Vertrieb • Finanzielle Zielsetzung und Incentivierung • Aktionsplanung mit OKR 	2
Innovatives Key Account Management <ul style="list-style-type: none"> • Effektives Key Account Management • KA Managers & organisatorische Einbindung • Der Key Account / KA Plan • Digitalisierung im KAM • Erfolgsfaktoren 	2

9 MODULE | 16 PRÄSENZTAGE* | 20 ECTS | DEUTSCH | EUR 4.950,-

*exkl. Vor- und Nachbereitungen, Selbststudium, Reflexionspapiere, Projektarbeiten, Abschlussarbeit u.ä.

