



# Diplomierte/r Leiter/-in Vertrieb ADG



Diese Veranstaltung richtet sich an:  
Führungskräfte



Lernen Sie gezielt, wie moderner Vertrieb funktioniert!  
Wir qualifizieren Sie fundiert zu Themen, wie Customer Relationship Management, Big Data sowie zu aktuellen Vertriebsstrategien. Darüber hinaus schulen wir gezielt Ihre Führungskompetenzen. Mit exzellentem Know-how erreichen Sie sicher und nachhaltig die strategischen Ziele Ihres Hauses! Unser etabliertes Management Programm wurde komplett überarbeitet und wird modular angeboten, um Führungskräfte gezielt und bedarfsgerecht für aktuelle und künftige Herausforderungen zu qualifizieren.



Ihre Ansprechpartnerin:  
Michelle Schneider  
T: +49 2602 14-174  
michelle.schneider@adg-campus.de

Ihr individueller Gesamtpreis richtet sich danach, welche Module Sie in 2024 und welche in den Folgejahren durchlaufen. Sofern Sie alle Termine bei Vertragsabschluss festlegen, gewähren wir Ihnen einen Bündelbonus in Höhe des Betrages, der im Jahr Ihres letzten Moduls gültig ist. Darüber hinaus erhalten Sie zusätzlich den für ihr Haus bei Buchung gültigen Mitgliederrabatt.



## Inhaltsschwerpunkte:

Sie nehmen als Vertriebsleiter eine Schlüsselposition in Ihrem Unternehmen ein. Zu Ihren Aufgaben gehört es, die strategischen Ziele des Hauses zu erreichen und nachhaltig sicherzustellen. Gestalten, managen und verantworten – Ihr Job erfordert ein umfassendes Know-how, sowohl fachlich als auch persönlich! Im Zentrum Ihrer Qualifizierung zum „Diplomierten Leiter/-in Vertrieb ADG“ stehen daher neben der fundierten Vermittlung integrativer fachlicher Kenntnisse in den Bereichen CRM, Big Data und Vertriebsstrategien, auch der Aufbau von Führungskompetenzen.

Die Module sind auf die Zukunftsfähigkeit und den Geschäftserfolg von genossenschaftlichen Unternehmen zugeschnitten. Der Titel „Diplomierter/r Leiter/-in Vertrieb ADG“ wird nach Belegung von **sechs Pflichtmodulen** und mindestens **einem Wahlmodul** vergeben.

## Pflichtmodule

- Customer Relationship Management
- Digitalisierung von Vertriebsstrategien
- Aufsichtsrechtliche Grundlagen Marketing & Vertrieb
- Big Data
- Führung
- Projekt-/Fallstudien

## Wahlmodule

- Sales & After Sales
- Digitale Innovative Marketinginstrumente
- Marktrelevante Aspekte des Privatkundengeschäfts
- Marketing- und Vertriebscontrolling



Zur Buchung  
über den  
Online-Shop.

## Termine:

Die Termine zu den einzelnen Modulen sowie weitere Informationen finden Sie in unserem Online-Shop.

Anmelde-Nr.: ZERT0009

## Preise für Mitglieder der ADG/des Fördervereins:

Bronze.....	ab 12.169,50 €
Silber.....	ab 11.913,30 €
Gold.....	ab 11.529,00 €
Platin.....	ab 11.272,80 €

## Preis für Nicht-Mitglieder:

ab 12.810,00 €