



Diplomierte/r Leiter/-in Vertrieb ADG

Buchungsnummer

ZERT0009

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.

>> Detaillierte Produkt- und Preisinformationen finden Sie weiter unten im PDF "Produkt- und Preisinformationen".

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Preis

13.230,00 €

Mitglieder 11.178,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

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 zur/zum Diplomierte(r) 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 Termine finden Sie bei den jeweiligen Modulen.

Zugangsvoraussetzungen:

- Nachweis Basiskompetenz (z.B. erfolgreiche Teilnahme am entsprechenden GenoPE-Kompetenznachweis zum Thema oder vergleichbare Kenntnisse)
- mindestens dreijährige Berufspraxis (im Themenbereich)
- oder Abschluss eines wirtschaftswissenschaftlichen (Fach-)Hochschulstudiums (Bachelor, Master oder vergleichbare Qualifikation)
- Über den Zugang entscheidet im Einzelfall die ADG.

Inhalte

Im Nachgang an die Module erstellen Sie eine Transferarbeit und legen im Anschluss an alle absolvierten Module eine mündliche Prüfung ab.

Nutzen

- Sie lernen, wie Sie wichtigen Fertigkeiten, Verkaufstechniken und Vertriebstools beherrschen und in Ihrer täglichen Praxis erfolgreich zum Einsatz bringen.
- Kein „One-fits-All“ mehr – unser etabliertes Management Programm wird flexibler und individueller!
- Durch die neue modulare Programmstruktur haben Sie die Möglichkeit, Ihre Lern- und Entwicklungswege nach Ihren Bedürfnissen durch Wahlmodule zu individualisieren.
- Durch abgeschlossene Lerneinheiten (Module) lernen Sie zielgerichtet und bauen benötigte Kompetenzen sukzessive auf.
- Der Programmaufbau in Modulen ermöglicht es Ihnen, Sie Zusatzqualifikationen nach Ihren jeweils aktuellen Bedürfnissen zu belegen.

Dozenten



