

DIPLOMLEHRGANG

Vertriebsmanagement



FLEXIBEL STUDIEREN
100 % ONLINE
JEDERZEIT STARTEN

Der Vertrieb ist die treibende Kraft hinter dem Erfolg eines Unternehmens. Wenn Sie Ihre Karriere auf das nächste Level heben möchten, ist unser **Diplomlehrgang Vertriebsmanagement** die ideale Wahl, um Ihre Kompetenzen in den **Bereichen Verkaufsstrategien, Verhandlungsführung, Kunden:innenbindung, Kunden:innenanalyse und digitales Marketing** gezielt auszubauen.

Tauchen Sie in die faszinierende und hochdynamische Welt des Vertriebsmanagements ein und entdecken Sie die vielfältigen Möglichkeiten, um **Kunden:innen zu begeistern, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und Ihren Vertriebserfolg nachhaltig zu steigern**.

Lernen Sie effektive **Verkaufstechniken**, um profitable Abschlüsse zu erzielen, **souveräne Verhandlungen zu führen** und moderne digitale Marketingstrategien gezielt einzusetzen. Unser Diplomlehrgang bietet Ihnen das notwendige Wissen und die praktischen Fähigkeiten, um in einem wettbewerbsintensiven Geschäftsumfeld erfolgreich zu sein und Ihre Karriere im Vertrieb auf ein neues Level zu heben.

DER DIPLOMLEHRGANG AUF EINEM BLICK



8 Module

Flexible Kursdauer: 4 Monate
(kostenlose Verlängerung auf bis zu 12 Monate möglich)



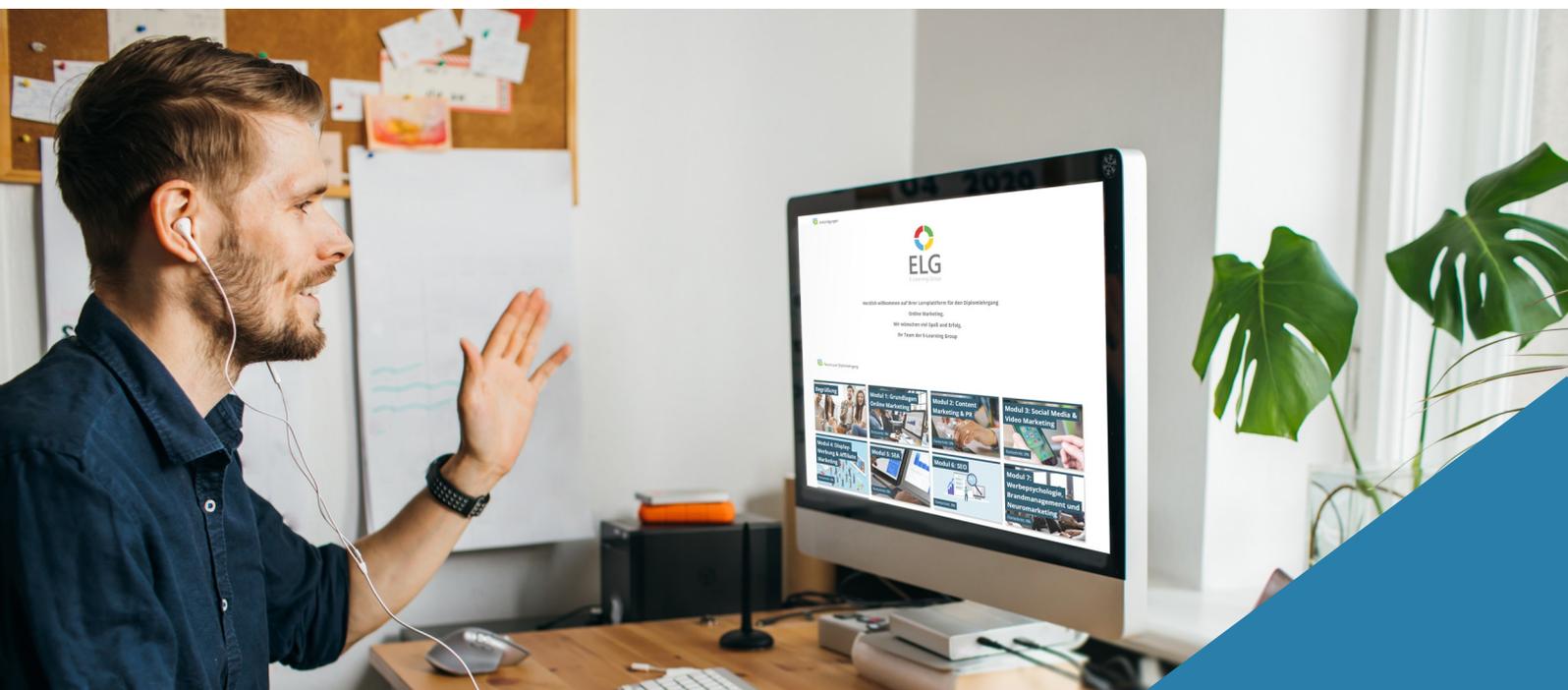
Workload von 400 Stunden
(entspricht 16 ECTS)

Keine
Zulassungsvoraussetzung



Diplom „Vertriebsmanagement“ nach
erfolgreichem Abschluss

€ 1.990,-
(Aktionen beachten!)





VORTEILE DES DIGITALEN DIPLOMLEHRGANGS



Berufsbegleitend &
praxisnah

Jederzeit starten



100 % online

Interaktiver Online Campus



Geeignet für Bildungskarenz

Steuerlich absetzbar



Neu: Für jede Anmeldung wird ein Baum gepflanzt

Durch unser Weiterbildungsangebot möchten wir nicht nur langfristige Werte für die Bildung schaffen, sondern vor allem langfristig einen positiven Einfluss auf die Zukunft nehmen. Wir haben erste Maßnahmen getroffen und setzen in Kooperation mit **Grow My Tree** den ersten Schritt in eine nachhaltige Zukunft.

Für jede neue Teilnehmerin/jeden neuen Teilnehmer des Diplomelehrgangs pflanzen wir mit der Hilfe von Grow My Tree einen Baum.

Mehr dazu: <https://fernstudium.study/baumpflanzaktion/>

Der **digitale Diplomlehrgang Vertriebsmanagement** kann **jederzeit gestartet** werden und gliedert sich in insgesamt **acht Module**, welche jeweils mit einer **Online-Prüfung** abschließen.

Teilnehmer:innen müssen jede Modulprüfung, mit **mindestens 50 %** der erreichbaren Punkte absolvieren, wobei **bis zu drei Prüfungsantritte erlaubt** sind.

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das **Diplom „Vertriebsmanagement“** und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

LEHRPLAN

Modulname	Umfang	Prüfungsformat
Vertriebsmanagement und KPI	50 Stunden	Online-Prüfung
Verkaufsstrategien	50 Stunden	Online-Prüfung
Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche	50 Stunden	Online-Prüfung
Kunden:innenanalyse und CRM	50 Stunden	Online-Prüfung
Kunden:innenbindungsprogramme	50 Stunden	Online-Prüfung
Kommunikationspsychologie	50 Stunden	Online-Prüfung
Interkulturelle Kunden:innenbeziehungen	50 Stunden	Online-Prüfung
Digital Marketing	50 Stunden	Online-Prüfung





Multimediale Unterlagen sorgen dafür, dass für jeden Lerntyp der passende Inhalt verfügbar ist. Sie sind eher der visuelle Typ? Dann sind unsere **Lernvideos** für Sie bestimmt. Sie wollen Interaktivität? Bei unseren revolutionären **Lern-Zusammenfassungen** und **Kontrollfragen** können Sie Ihr Wissen auf die Probe stellen.

MODULÜBERSICHT

Vertriebsmanagement und KPI	<ul style="list-style-type: none"> • 7 P's im Vertrieb • Vertriebspolitik und -strategie • Key-Account-Management • Performance Indikatoren – KPIs
Verkaufsstrategien	<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsstrategien und Customer-Journey • Kunden:innenbedürfnisse und Motive • Buyer-Persona-Kundenanalyse • Verbale und nonverbale Kommunikation im Verkauf
Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche	<ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungsfallen • Harvard-Konzept • BATNA und ZOPA Konzepte • Prinzipien der Verkaufsgesprächsführung
Kunden:innenanalyse und CRM	<ul style="list-style-type: none"> • Customer-Experience-Management • Zielgruppenanalyse • Customer-Lifetime Value • ABC-Kunden:innenanalyse
Kunden:innenbindungsprogramme	<ul style="list-style-type: none"> • Vorteile der Kunden:innenbindungsprogramme • Kunden:innenloyalität versus Kunden:innenbindung • Kunden:innenbindungsstrategien • Rabatte und Boni als Faktoren in der Preispolitik
Kommunikationspsychologie	<ul style="list-style-type: none"> • Kommunikationstechniken • Verbale und nonverbale Kommunikation • NLP-Kommunikationsmodell • KI und Virtual Reality
Interkulturelle Kunden:innenbeziehungen	<ul style="list-style-type: none"> • Interkulturalität versus Transkulturalität • Ethno-Marketing versus Interkulturelles Marketing • Interkulturelle Dimension von Kommunikation • Bilder, Farben und Symbolik im interkulturellen Kontext
Digital Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Digital Marketing Strategien • Findability-/Usability-/Profitability-Ebene • Suchmaschinenwerbung SEA und SEO • Erfolgsmessung und Controlling im digitalen Marketing

E-Learning Group

Guglgasse 12 / 3. OG
Gasometer Turm C
A-1110 Wien

<https://fernstudium.study>

Beratung:

studienberatung@e-learning-group.com
+43 1 361 97 67 10

