

Anmeldung

Bitte melden Sie sich unter www.ihk-akademie-muenchen.de an.

Veranstaltungsorte



IHK Akademie

Orleansstraße 10-12, 81669 München
Tiefgarage der IHK Akademie in der Orleansstraße 10–12
(gebührenpflichtig, Bezahlung nur mit Girocard oder Kreditkarte möglich)

GLEKO-Gebäude | 5. und 6. Stock

Rosenheimer Str. 139, 81671 München

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist die Akademie mit der S-Bahn (Linie S1-S8) oder mit der U5 sowie der Tram oder den Buslinien 100, 149, 213, X30 (jeweils Haltestelle Ostbahnhof) sowie 54, 55, 58, 62, 68, 145, 155 (jeweils Haltestelle Orleansstraße) zu erreichen. Vom Ostbahnhof laufen Sie ca. 5 Minuten zur IHK Akademie.

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

www.ihk-akademie-muenchen.de



Zertifikatslehrgang

Vertriebsingenieur/-in
Technische/-r
Vertriebsmanager/-in IHK

TOM_MUC_2018 | The Bild: Fotolia/Prostock-studio

Vertriebsingenieur/-in Technische/-r Vertriebsmanager/-in IHK

Ihre Bildungsmanagerin
Beate Ramirez
Telefon 089 5116-5271
beate.ramirez@ihk-akademie-muenchen.de



Nutzen

Der Kurs vermittelt nicht nur fundiertes Fachwissen, sondern unterstützt die Teilnehmer bei der Frage, wie sie später bei ihren Aufgaben vorgehen. Neben Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen steht das Umsetzen von Vertriebsstrategien im Vordergrund. Geschult wird auch, wie sich Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst verbessern lassen und wie Verhandlungen geführt werden. Der hohe Praxisbezug ist durch ein „Training for the Job“ gewährleistet.

Zielgruppe

Ingenieure, Techniker und Mitarbeiter aus technischen Bereichen, die in absatzwirtschaftlichen Gebieten wie Marketing, Vertrieb (Innen- und Außendienst) und Service ihre beruflichen Chancen verbessern und wahrnehmen wollen. Dieser Zertifikatslehrgang ist auch für Berufseinsteiger geeignet.

Abschluss

Das IHK-Zertifikat wird in deutscher und englischer Sprache ausgestellt. Sie erhalten es bei regelmäßiger Teilnahme, bestandenem Test und erfolgreich durchgeführter Projektarbeit. Der Titel „Vertriebsingenieur/-in IHK“ – „Sales Engineer CCI“ kann nur an Teilnehmer/-innen mit abgeschlossenem Studium einer Ingenieurwissenschaft verliehen werden. Sonst wird der Abschluss „Technische/-r Vertriebsmanager/-in IHK“ – „Technical Sales Manager CCI“ verliehen.

Inhalt

A. Grundlagenphase

I. Marketing und Vertrieb für technische Produkte/Dienstleistungen

- Anforderungen an Vertriebsingenieure
- Der Vertrieb als Funktion des Marketing
- Aufgabenbereiche des Verkaufs technischer Produkte und Dienstleistungen
- Grundsätzliche Denkweisen in einem wettbewerbsüberlegenen Vertrieb
- Entwicklung eines effizienten Vertriebs-Information-Systems
- Grundüberlegungen für einen überdurchschnittlichen Verkaufserfolg technischer Produkte und Dienstleistungen
- Projektmanagementeffiziente Bearbeitung von Vertriebsprojekten
- Vertriebsrelevantes Basiswissen in Betriebswirtschaft und Management sowie Kostenmanagement

B. Vertiefungsphase

I. Vertriebsstrategien und Umsetzung in die aktuelle Unternehmenspraxis

- Marketing-Gestaltungsinstrumente in der aktuellen Marketingpraxis für den Technischen Vertrieb
- Kunden gewinnen und auf Dauer halten
- Prioritäten in der Kundenbearbeitung
- Entwicklung eines leistungsfähigen Verkaufsinstrumentariums
- Customer Relationship Management (CRM) – Kundenbeziehungen als Unternehmenswert
- Steigerung der Vertriebseffizienz durch optimale Ausschöpfung der Markt- und Kundenpotenziale
- E-Commerce im Vertrieb als strategisches Konzept von Hersteller und Handel
- Wettbewerbsvorteile durch eine überlegene Servicepolitik
- Optimierung der Verkaufsergebnisse durch eine effiziente Vertriebsorganisation
- Key-Account Management
- Vertriebs-Controlling als Basis der Erfolgssicherung

II. Optimierung der Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst

- Anforderungen an einen wettbewerbsüberlegenen Außendienst
- Segmente verkäuferischer Aktivitäten: Kontaktvorbereitung, Kontaktherstellung, Klärung von Kundenproblemen, Kunden nutzen-Argumentation, Kaufabschluss, Kundenbetreuung, etc.
- Ergebnisverbesserung durch eine optimale Außendienststeuerung, -motivation und -kontrolle
- Bessere Arbeitsergebnisse durch Selbstmanagement
- Persönliche Erfolgsstrategien

III. Erfolgreiche Verhandlungsführung im technischen Vertrieb

- Optimale Gestaltung des Beratungs- und Verkaufsgesprächs
- Verkaufsaktive Verhandlungstechniken zur Steigerung der Verkaufserfolge
- Überzeugende Vorstellung von technischen Produkten und Dienstleistungen
- Verkaufsaktive Einwandbeseitigung und Behandlung von Reklamationen
- Preisgespräch und erfolgreiche Preisverhandlung
- Erfolgreiche Abschlusstechnik und follow up
- Rhetorik und Präsentationstechniken

C. Transferphase

„Training for the Job“ in diversen Vertriebssituationen
In veranstaltungsbegleitenden Workshops und Arbeitskreisen werden Fallstudien, Projektarbeiten, Aufgaben- und Problemstellungen der aktuellen Vertriebspraxis im Team bearbeitet.

Hinweis

Die Inhalte werden unter Berücksichtigung des Anforderungsprofils für Vertriebsingenieure des VDI (Verein Deutscher Ingenieure) vermittelt.