

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

Deutschland ist ein Hightech-Land - vom Maschinenbau über Umwelttechnik bis zur Softwareentwicklung. Äußerst gesucht sind Ingenieurinnen und Ingenieure oder Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus technischen Berufen, die neue Absatzmärkte erschließen und erklärungsbedürftige technische Produkte oder Dienstleistungen auch verkaufen können. In diesem kompakten Fachkurs erlernen Sie dies schnell und praxisnah. Sie erwerben zunächst Marketingwissen. Hiermit lassen sich Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Vertriebsstrategien entwickeln. Anschließend beschäftigen Sie sich mit allen wichtigen Phasen des Verkaufens: vom ersten Kundenkontakt bis zum erfolgreichen Kaufabschluss. Schritt für Schritt werden Sie vertraut mit Kontaktaufnahme, Akquisition, Bedarfsklärung, Angebotspräsentation, Gesprächsführung, Verkaufsverhandlung, Abschlusstechniken und After-Sales-Services. Auch erhalten Sie Einblick in das Vertriebscontrolling, um die Verkaufszahlen zu optimieren.

Kursinformationen im Details

Kurs-Nummer	cm3368779
Datum	fortlaufend
Kursanbieter	Studiengemeinschaft Darmstadt SGD
Kurskosten (ohne MwSt.)	0,00 EUR
MwSt.	0%
Versandkosten	0,00 EUR
Kursform	Blended Learning-Kurs
Erläuterungen zum Preis	Achtung: Kostenpflichtiges Kursangebot! Aktuelle Preisauskünfte sind über die Website des Anbieters erhältlich.
Abschluss/Nachweis	SGD-Abschlusszeugnis
Dauer	12 Monate
Veranstaltungsort	Fernlehrgang mit Präsenzseminar
Kurs mit Online-Betreuung	ja
Demokurs	>> zum Demokurs
Vorkenntnisse	Sie brauchen zumindest technische Grundkenntnisse sowie entsprechende Berufserfahrung. Ideal ist der Kurs für Ingenieurinnen und Ingenieure, Techniker/innen, Meister/innen sowie für Fachleute mit einer technischen Ausbildung. Darüber hinaus sollten Sie als Anwender/in mit dem PC umgehen können sowie mit Internet und E-Mail.
Zielgruppen	Alle

Stand 12/2014