

ZERTIFIKAT

Herr **TOBIAS PASTL**
geboren am 30. Oktober 1987

hat vom 11.04.2014 bis 06.12.2014
das Praxistraining

TECHN. VERTRIEBSMANAGER/-IN IHK

erfolgreich abgeschlossen.

Als Bestandteil des IHK-Testes wurde eine Projektarbeit mit Erfolg bearbeitet und die Ergebnisse präsentiert.

Das berufsbegleitende Praxistraining umfasste 220 Unterrichtsstunden.

Thema der Projektarbeit:
Marketingkonzept für Photovoltaik-Stromspeicher

München, 06.12.2014

IHK-Gesellschaft für Berufs-
und Weiterbildung mbH



Beate Ramirez
Studienbetreuerin

Inhalte siehe Rückseite

Ziel der IHK-Weiterbildung

Das Praxistraining vermittelt praxisbezogenes und fundiertes Fachwissen im technischen Vertrieb sowie Methoden eines erfolgreichen technischen Vertriebsmanagements. Der Teilnehmer kennt aktuelle Entwicklungen im technischen Vertrieb und hat sich mit erprobten Verfahren zur aktiven und kompetenten Mitgestaltung von Vertriebsprozessen im Unternehmen auseinandergesetzt. Er erkennt und analysiert kundenorientiert Probleme und Potenziale im technischen Vertrieb und kann bei der Vorbereitung und Umsetzung betrieblicher Maßnahmen mitwirken. Mit seinen Kompetenzen zur Planung, Steuerung, Kontrolle und Kundenbetreuung kann er Impulse bezüglich eines modernen Vertriebes geben unter Einbeziehung von Marketing, Vertriebsstrategien, Optimierung der Verkaufsergebnisse, Außendienst, Distribution und Verkaufsverhandlungsführung.

Inhalte, Anwendungsfelder und Zusammenhänge (Schwerpunkte)

<p>Modul 1: Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen</p> <ul style="list-style-type: none">• Anforderungen an Vertriebsmanager• Der Vertrieb als Funktion des Marketing• Aufgabenbereiche des Verkaufs technischer Produkte und Dienstleistungen• Wettbewerbsüberlegener Vertrieb• Effiziente Vertriebs-Informationssysteme• Verkaufserfolg technischer Produkte und Dienstleistungen• Projektmanagement in Vertriebsprojekten• Vertriebsrelevantes Basiswissen in Betriebswirtschaft und Management <p>Modul 2: Vertriebsstrategien und Umsetzung in die aktuelle Unternehmenspraxis</p> <ul style="list-style-type: none">• Marketing – Gestaltungsinstrumente für den technischen Vertrieb• Strategien der Kundengewinnung und -bindung• Kundenwert und Kundenstatus• Leistungsfähige Verkaufsinstrumentarien• Customer Relationship Management (CRM)• Ausschöpfung von Markt- und Kundenpotenzialen• E-Commerce im Vertrieb• Servicepolitik• Formen der Vertriebsorganisation• Key Account Management• Vertriebs-Controlling	<p>Modul 3: Optimierung der Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst</p> <ul style="list-style-type: none">• Anforderungen an einen wettbewerbsüberlegenen Außendienst• Segmente verkäuferischer Aktivitäten• Optimale Außendienststeuerung, -motivation und -kontrolle• Selbstmanagement und Erfolgsstrategien <p>Modul 4: Erfolgreiche Verhandlungsführung im technischen Vertrieb</p> <ul style="list-style-type: none">• Optimale Gestaltung des Beratungs- und Verkaufsgesprächs• Verkaufsaktive Verhandlungstechniken• Überzeugende Präsentationen• Einwandbeseitigung und Behandlung von Reklamationen• Preisgespräche und Preisverhandlungen• Abschlusstechnik und Follow-up• Rhetorik und Präsentationstechnik <p>Praxis-Transfer: „training for the job“ in diversen Vertriebsituationen</p> <p>In veranstaltungsbegleitenden Workshops und Arbeitskreisen wurden Fallstudien, Projektarbeiten, Aufgaben- und Problemstellungen zur aktuellen Vertriebspraxis im Team bearbeitet.</p>
--	--