Vertriebsingenieur – Technischer Vertriebsmanager IHK (SGD)

Kurzbeschreibung

Technikprodukte zu verkaufen, erfordert mehr als Verkaufstalent. Diese Online-Weiterbildung vermittelt dir technisches Know-how für den erfolgreichen Einstieg in den technischen Vertrieb.

Kursinhalte

Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen

- Entwicklung von Marketingstrategien für technische Produkte
- Positionierung technischer Dienstleistungen am Markt
- Zielgruppengerechte Kommunikation und Werbung

Vertriebsstrategien und Umsetzung in die aktuelle Unternehmenspraxis

- Ausarbeitung moderner Vertriebsstrategien
- Integration in bestehende Unternehmensprozesse
- Steigerung der Vertriebseffizienz durch digitale Tools

Optimierung der Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst

- Strukturierung und Steuerung der Außendienstaktivitäten
- Gebietsmanagement und Kundenbesuchsplanung
- Performance-Messung und kontinuierliche Verbesserung



Auf einen Blick

Vollzeit: 4,7 Monate

Teilzeit: 8,3 Monate

Abschluss: IHK-Abschluss

Copyright © 2026 | Klett Corporate Education

Erfolgreiche Verhandlungsführung im technischen Vertrieb

- Vorbereitung und Durchführung erfolgreicher Verkaufsgespräche
- Verhandlungstechniken für technische Produkte und Lösungen
- Umgang mit Einwänden und Abschlussstärke

Voraussetzungen

Kursteilnahme

- Technische Grundkenntnisse sowie entsprechende Berufserfahrung
- Sicherer Umgang mit PC, Internet und E-Mail

Technik

- Aktueller Standard-Multimedia-PC ab Windows 7
- Internetzugang
- Aktueller Browser
- Optimales Lernerlebnis durch Kombination der SGD-App (Handy) mit PC, Laptop oder Tablet

Materialien

- Studienmappe
- 26 Studienhefte
- Online-Programme zur Präsentationspraxis
- Zugang zum SGD-OnlineCampus

Zertifizierte Qualität

Copyright © 2026 | Klett Corporate Education

Alle unsere Weiterbildungen sind durch die **Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU)** zugelassen und nach **AZAV zertifiziert**. Damit erfüllen sie die hohen Standards an das Online-Lernen.

ZFU-Nummer: 5152925

AZAV-Nummer: 415/0240/26

Copyright © 2026 | Klett Corporate Education