

Vertriebsingenieur – Technischer Vertriebsmanager (SGD)

Kurzbeschreibung

Du willst technische Produkte erfolgreich verkaufen? In der Online-Weiterbildung lernst du, komplexe Lösungen überzeugend zu präsentieren – ideal für Einsteiger:innen und Profis im Technik-Vertrieb.

Kursinhalte

Marketing und Vertrieb für technische Produkte und Dienstleistungen

- ✓ Entwicklung zielgerichteter Marketingstrategien für technische Lösungen
- ✓ Positionierung technischer Produkte auf dem Markt
- ✓ Kundensegmentierung und Zielgruppenansprache

Vertriebsstrategien und Umsetzung in die aktuelle Unternehmenspraxis

- ✓ Entwicklung und Implementierung moderner Vertriebsstrategien
- ✓ Praxisorientierte Umsetzung im Unternehmensalltag
- ✓ Analyse und Optimierung bestehender Vertriebsprozesse

Optimierung der Verkaufsergebnisse durch einen effizienten Außendienst

- ✓ Organisation und Steuerung des Außendienstes
- ✓ Leistungskennzahlen und Zielvereinbarungen



Auf einen Blick

Vollzeit: 4,5 Monate

Teilzeit: 7,9 Monate

Abschluss: Abschlusszeugnis, Zertifikat

- ✓ Motivation und Führung von Außendienstmitarbeitern

Erfolgreiche Verhandlungsführung im technischen Vertrieb

- ✓ Verhandlungstechniken für technische Verkaufsprozesse
- ✓ Umgang mit Einwänden und schwierigen Gesprächspartnern
- ✓ Abschlussorientierte Gesprächsführung

Voraussetzungen

Kursteilnahme

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

Technik

- ✓ Aktueller Standard-Multimedia-PC ab Windows 7
- ✓ Internetzugang
- ✓ Aktueller Browser

Materialien

- ✓ Studienmappe
- ✓ 26 Studienhefte
- ✓ Online-Programme zur Präsentationspraxis
- ✓ Zugang zum Online-Campus waveLearn

Zertifizierte Qualität



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: 415/0125/25