

Berufsbegleitendes Weiterbildungsprogramm für Vertriebler auf Hochschulniveau

ZIELGRUPPE

- Berufserfahrene Vertriebsmitarbeiter, die mehr Struktur in ihre Arbeit bringen wollen
- Mitarbeiter, die ihre Zukunft im Vertrieb sehen
- Quereinsteiger, die mit soliden, vertrieblichen Grundlagen ausgestattet eine neue Laufbahn einschlagen wollen

VORTEILE

- Professionelles **Vertriebs-Entwicklungsprogramm**
- Enge Verzahnung von **Theorie und Praxis**
- **Kleine Gruppen** mit 6 – 10 Teilnehmern
- Unternehmensübergreifende **Erfahrungen**
- **Starke Partner** (Management-Institut der TH Nürnberg, upDATE GmbH und Unternehmen)
- **Schnelle Integration** in die Unternehmen
- **Kick-off Workshop** mit Unternehmens-Mentoren („Patent“), 1 Tag per Webkonferenz
- Patentkonzept mit **regelmäßigen Feedbackrunden**
- Patenthandbuch mit **Umsetzungs- und Vorbereitungsaufgaben**
- Kommunikation und Wissensbereitstellung: **Portalzugriff inkl. persönlichen Login-Daten**
- **20 ECTS** – anrechenbar auf Bachelor- oder Master-Studiengänge verwandter Fachrichtungen



KONZEPTION & LEITUNG



**Prof. Dr.
Werner Fees**
GSO-MI
Akademischer
Leiter GSO-MI



Walter Kapp
upDATE GmbH
Geschäftsführender
Gesellschafter,
Senior Trainer

ZAHLEN UND FAKTEN

Abschluss:

Hochschulzertifikat der Technischen Hochschule Nürnberg als **Zertifizierte/r Accountmanager/in** (TH Nürnberg und upDATE GmbH)

Teilnahmevoraussetzungen:

- Mindestens eine der 3 folgenden Bedingungen muss gegeben sein:
- Abgeschlossenes Hochschulstudium und mindestens 1 Jahr einschlägige Berufserfahrung oder
 - Mindestens 3 Jahre einschlägige Berufserfahrung oder
 - Potenzialträger, die von der eigenen Firma empfohlen werden

Lehrgangseinheiten:

10 Module à 2 Tage, 1 Zwischenprüfung und 2 Examenprüfungen

Veranstaltungsorte:

- Management-Institut der Technischen Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm
- upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH in Nürnberg

Ausbildungsgebühren:

Für alle Module inkl. Prüfungen 10.900,00 €
Module 8-10 für junior.challenger®
Absolventen inkl. Prüfung 3.800,00 €

In den Gebühren sind sämtliche Schulungen, Seminarunterlagen, Prüfungs- und Zertifizierungsgebühren sowie Getränke enthalten.

INFOS UND ANMELDUNG

Management-Institut, Technische Hochschule Nürnberg
Kressengartenstraße 2 | 90402 Nürnberg
Tel.: +49 911/5880 2800 | Fax: +49 911/5880 6800
E-Mail: info@gso-mi.de | www.gso-mi.de

Direktlink zur Anmeldung:

www.gso-mi.de/lehrgaenge/zertifizierter-accountmanager.html

Weitere Infos unter:

www.zertifizierter-accountmanager.de



Zertifizierte/r Accountmanager/in

- Mit Zertifikat der Technischen Hochschule Nürnberg
- Professionelles Vertriebs-Entwicklungsprogramm

eine Kooperation von

upDATE
www.update-training.com

TECHNISCHE HOCHSCHULE NÜRNBERG
MANAGEMENT-INSTITUT
www.gso-mi.de

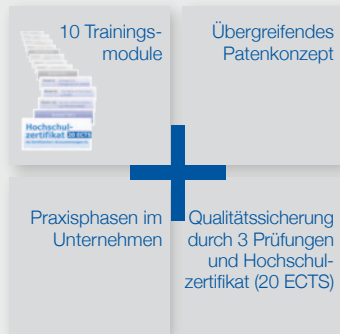


ÜBERSICHT

Das Weiterbildungsprogramm „Zertifizierte/r Accountmanager/in“ richtet sich an Vertriebsmitarbeiter und Quereinsteiger, welche sowohl eine solide vertriebliche Grundausbildung als auch akademisch fundiertes Managementwissen benötigen.

In zehn Modulen eignen sich die Teilnehmer die für eine zukünftige Tätigkeit z.B. als (Key) Account Manager oder Führungskraft im Vertrieb notwendigen Kenntnisse, Instrumente und Fertigkeiten an. Alle praktischen und theoretischen Inhalte werden durch erfahrene Dozenten der Technischen Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm und der upDATE GmbH vermittelt.

Das Programm wird in enger Abstimmung mit dem Unternehmen des Teilnehmers durchgeführt. Ein sogenannter „Pate“ im Unternehmen steht dem Teilnehmer als „Sparrings-Partner“ zur Seite und stellt sicher, dass der Transfer des Erlernten in die Praxis gelingt. Durch erfolgreichen Abschluss des Programms wird ein Hochschulzertifikat mit 20 ECTS Punkten erworben. Diese können bei einem weiterführenden Hochschulstudium in verwandten Fachrichtungen angerechnet werden.



Kurzübersicht der 4 Bausteine

ZIELSETZUNG

Das Ziel des Programms ist es, Sie zu befähigen, Ihren Vertrieb nachvollziehbar zu gestalten und Erfolge wiederholbar zu machen. Dazu werden Methoden (hard skills) vermittelt und Ihre persönlichen Fähigkeiten weiterentwickelt (soft skills).

Gerade im direkten Kontakt zu Entscheidungsträgern ist es wichtig, zu verstehen, was diese wirklich bewegt. Lernen Sie z.B. Nutzenargumente unabhängig von Produktfeatures zu entwickeln. Dies hilft Ihnen bei der Ansprache von Personen aller Fachbereiche sowie auf Managementebene.

INHALTE des 12-monatigen Weiterbildungsprogramms

Dieser Zertifikatslehrgang vermittelt in den **Modulen 1-7 systematisches Vertriebswissen unter Erarbeitung konkreter betrieblicher Problemlösungen. Der Bezug zum Verkaufsprozess und die persönliche Entfaltung der Trainees stehen im Mittelpunkt der Trainings. In den Aufbaumodulen 8-10 liegt der Fokus auf dem akademischen Wissen. Dieses wird durch Dozenten der Technischen Hochschule Nürnberg gelehrt.**

Modul 1: Kundenzentriert präsentieren

- Präsentationsform finden und auf die Zielgruppe abstimmen
- Struktur und Aufbau von Rede, Vortrag, Präsentation
- Überzeugen: Dramaturgie und Argumentationsaufbau
- Schwierige Teilnehmer und Fragen meistern

Modul 2: Vertriebssystematik

- Stärken- und Schwächenanalyse
- Vertriebsprozess und seine Schritte
- Kapazitätsplanung, Zielkunden- und Umsatzplanung
- Verkaufstrichter und 90-Tageplan
- Branchen-One-Pager

Modul 3: Vertriebskommunikation

- Kommunikation und Wahrnehmung
- Kaltakquise und Gesprächsvorbereitung
- Elevator Speech und Nutzenorientiertes Verkaufen
- Gesprächsführung, Zeit- und Selbstmanagement

Modul 4: No need - no sale

- Sensibilisierung der eigenen Vorgehensweise im Verkaufsgespräch
- Effektive Vorbereitung und zielorientierte Gesprächsführung
- Bedarfsorientierte Nutzenargumentation und Umgang mit Einwänden
- Passendes Lösungsprofil aus Sicht des Kunden finden

Zwischenprüfung

Modul 5: Verhaltensbasierter Vertrieb

- Definition von Verkaufskompetenz
- Bedeutung von Typologien und Kundenängsten
- Käufer- und Verkäuferstile
- Stilgerechte Gesprächsstrategien, Fragen und Nutzenargumentationen

INHALTE des 12-monatigen Weiterbildungsprogramms

Modul 6: Consultative Selling

- Erarbeiten der Kundenwertschöpfungskette
- Buying Center bei aktuellen Projekten überprüfen
- Erstellen der Nutzenargumentation für das Buying Center
- Wettbewerbsbeobachtung und Strategie
- Reviews zu aktuellen Verkaufsprojekten im Team

Modul 7: Account Planung

- Kundenhintergrundinformationen sammeln und verarbeiten
- Erstellen der Kunden-SWOT
- Umsetzung von quantitativen und qualitativen Maßnahmen
- Einfluss der Accountplanung auf den Verkaufstrichter
- Auswirkungen auf die persönliche Zeitplanung

Examen Teil 1

Modul 8: Strategisches Management im Vertrieb

- Instrumente der strategischen Planung inkl. Anwendung
- Sales Funnel: Planung bis zum erfolgreichen Abschluss
- Nachhaltiger Erfolg durch Key Account Management
- Supply Chain Management und Vertriebssteuerung
- Efficient Consumer Response: ein Erfolg versprechendes Konzept
- Vertrieb und Marketing: wie entsteht die Win-Win Situation

Modul 9: The Name of the Game is Profit!

- Rentabilität – Liquidität – Strategische Erfolgspotenziale
- Kosten- vs. Cost-in-use-Orientierung im Einkauf
- Rendite-Optimierung: Return on Investment als Auswahlkriterium
- Cash-Flow-Management und Break-Even-Analyse
- Wirtschaftlichkeits- bzw. Investitionsrechnung
- Strategische Voraussteuerung: Sicherung von ROI und Cash Flow

Modul 10: Von der Kommunikation zum Kommunikator

- Planung der Themen und Inhalte für ein Verkaufsgespräch
- Mit welchem Menschenbild begegne ich meinem Kunden?
- Wie stelle ich authentische Kommunikation her?
- Rollenspiele und Video-Airchecks: Steuerung und Kontrolle von Verkaufsgesprächen
- Case Study: Rollenspiel mit realem Kundenfall
- Wenn der Kunde Unternehmer ist: die versteckten Spielregeln

Examen Teil 2

