



BILDUNG. FREUDE INKLUSIVE.

VERTRIEBSMANAGEMENT

DIPLOMLEHRGANG

www.bfi.wien



FLEXIBEL STUDIEREN
100% ONLINE
JEDERZEIT STARTEN



Vertriebsmanagement

Diplomlehrgang

Der Vertrieb ist die treibende Kraft hinter dem Erfolg eines Unternehmens. Wenn Sie Ihre Karriere auf das nächste Level heben möchten, ist unser Diplomlehrgang Vertriebsmanagement die ideale Wahl, um Ihre Kompetenzen in den Bereichen Verkaufsstrategien, Verhandlungsführung, Kunden:innenbindung, Kunden:innenanalyse und digitales Marketing gezielt auszubauen.

Tauchen Sie in die faszinierende und hochdynamische Welt des Vertriebsmanagements ein und entdecken Sie die vielfältigen Möglichkeiten,

um Kunden:innen zu begeistern, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und Ihren Vertriebserfolg nachhaltig zu steigern.

Lernen Sie effektive Verkaufstechniken, um profitable Abschlüsse zu erzielen, souveräne Verhandlungen zu führen und moderne digitale Marketingstrategien gezielt einzusetzen. Unser Diplomlehrgang bietet Ihnen das notwendige Wissen und die praktischen Fähigkeiten, um in einem wettbewerbsintensiven Geschäftsumfeld erfolgreich zu sein und Ihre Karriere im Vertrieb auf ein neues Level zu heben.

Der Diplomlehrgang auf einen Blick



8 Module



Workload von 400 Stunden
(entspricht 16 ECTS)



Diplom nach erfolgreichem Abschluss



Flexible Kursdauer: 4 Monate

(kostenlose Verlängerung auf bis zu 12 Monate möglich)



Keine Zulassungsvoraussetzung



€ 990-



Vorteile

des digitalen Diplomlehrgangs



Berufsbegleitend & praxisnah



Jederzeit starten



100 % online



Interaktiver Online Campus



Zukunftsorientierte Inhalte



Steuerlich absetzbar

Lehrplan

Der **digitale Diplomlehrgang Vertriebsmanagement** kann **jederzeit gestartet** werden und gliedert sich in insgesamt **acht Module**, welche jeweils mit einer **Online-Prüfung** abschließen.

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das **Diplom „Vertriebsmanagement“** und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

MODULNAME	DAUER	PRÜFUNGSFORMAT
Vertriebsmanagement und KPI	50 Stunden	Online-Prüfung
Verkaufsstrategien	50 Stunden	Online-Prüfung
Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche	50 Stunden	Online-Prüfung
Kunden:innenanalyse und CRM	50 Stunden	Online-Prüfung
Kunden:innenbindungsprogramme	50 Stunden	Online-Prüfung
Kommunikationspsychologie	50 Stunden	Online-Prüfung
Interkulturelle Kunden:innenbeziehungen	50 Stunden	Online-Prüfung
Digital Marketing	50 Stunden	Online-Prüfung

Multimediale Unterlagen sorgen dafür, dass für jeden Lerntyp der passende Inhalt verfügbar ist. Sie sind eher der visuelle Typ? Dann sind unsere **Lernvideos** für Sie bestimmt. Sie wollen Interaktivität? Mit unseren revolutionären **Lern-Zusammenfassungen und Kontrollfragen** können Sie Ihr Wissen auf die Probe stellen.

Modulübersicht

Vertriebsmanagement und KPI	<ul style="list-style-type: none"> • 7 P's im Vertrieb • Vertriebspolitik und -strategie • Key-Account-Management • Performance Indikatoren – KPIs
Verkaufsstrategien	<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsstrategien und Customer-Journey • Kunden:innenbedürfnisse und Motive • Buyer-Persona-Kundenanalyse • Verbale und nonverbale Kommunikation im Verkauf
Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche	<ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungsfallen • Harvard-Konzept • BATNA und ZOPA Konzepte • Prinzipien der Verkaufsgesprächsführung
Kunden:innenanalyse und CRM	<ul style="list-style-type: none"> • Customer-Experience-Management • Zielgruppenanalyse • Customer-Lifetime Value • ABC-Kunden:innenanalyse
Kunden:innenbindungsprogramme	<ul style="list-style-type: none"> • Vorteile der Kunden:innenbindungsprogramme • Kunden:innenloyalität versus Kunden:innenbindung • Kunden:innenbindungsstrategien • Rabatte und Boni als Faktoren in der Preispolitik
Kommunikationspsychologie	<ul style="list-style-type: none"> • Kommunikationstechniken • Verbale und nonverbale Kommunikation • NLP-Kommunikationsmodell • KI und Virtual Reality
Interkulturelle Kunden:innenbeziehungen	<ul style="list-style-type: none"> • Interkulturalität versus Transkulturalität • Ethno-Marketing versus Interkulturelles Marketing • Interkulturelle Dimension von Kommunikation • Bilder, Farben und Symbolik im interkulturellen Kontext
Digital Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Digital Marketing Strategien • Findability-/Usability-/Profitability-Ebene • Suchmaschinenwerbung SEA und SEO • Erfolgsmessung und Controlling im digitalen Marketing



BILDUNG. FREUDE INKLUSIVE.

ICH WILL
MEHR VOM
LEBEN



Berufsförderungsinstitut Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1 | 1030 Wien

information@bfi.wien

+43 1 811 78 - 10100

www.bfi.wien