

Vertriebsleitung bedeutet mehr als Spitzenergebnisse im Verkauf zu erzielen und mehr als erfolgreiches Key Account Management. Eine ziel- und ergebnisorientierte Vertriebsleitung entwickelt Vertriebsstrategien und setzt diese gemeinsam mit dem Vertriebsinnen- und Außendienst um. Diese Herausforderung im Zeitalter von Industrie 4.0, Globalisierung und Digitalisierung können Sie erfolgreich meistern, wenn Sie über Kompetenzen als Führungskraft, Coach und Mentor verfügen.

Der Zertifikatslehrgang Vertriebsleiter\*in (IHK) stellt Ihre Märkte und Ihre Kunden in den Fokus. Sie erlernen aktuelle neurowissenschaftlich fundierte Kommunikationsstrategien und entwickeln Ihre Persönlichkeit zum erfolgreichen Vertriebsleiter mit der Fähigkeit, Mitarbeiter zu führen und zu motivieren. Sie erarbeiten sich das erweiterte und notwendige Wissen für die Steuerung und das Controlling einer Vertriebsorganisation. Mit dem Praxistransfer-Coaching wird die reibungslose Umsetzung in die betriebliche Praxis der Vertriebsleitung wirkungsvoll unterstützt.

## Dieses Seminar richtet sich an:

Alle bereits aktiven und zukünftigen Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Head of Sales, Gebietsverkaufsleiter, Regionalleiter, Vertriebsmanager, Key Account Manager, Account Manager, Niederlassungsleiter, Außendienstleiter, Sales Manager, Verkäufer, Außendienstmitarbeiter und Quereinsteiger in Vertrieb und Verkauf, die eine effektive und professionelle Basis für Ihren beruflichen Erfolg suchen. Durch diese Weiterbildung steigern Sie nicht nur Ihre Kenntnisse, sondern auch Ihren Marktwert.

## Ihr Abschluss:

IHK-Zertifikat Vertriebsleiter\*in (IHK)

Ihr Ansprechpartner



**Sabine Weiß**

Tel.: 07131 26414-40

Fax: 07131 26414-56

sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

11.04.2025–28.06.2025

Heilbronn

Seminar-Nr.: 6291\_251\_02H

Voraussichtliche Termine

11.04.2025, 12.04.2025, 02.05.2025, 03.05.2025, 16.05.2025, 17.05.2025, 23.05.2025, 24.05.2025, 28.06.2025

Dauer: ca. 72 UStd.

Zeiten: Fr. 13:30 - 20:30, Sa. 08:00 - 15:30, Test: am  
08.06.2024

€ 2.350,-

inkl. Arbeitsunterlagen und  
Zertifikatstest

## Inhalt:

### Modul 1: Märkten und Kunden im Fokus

- Märkte im Wandel - Positionierung
- Customer Centricity als Basis für den Vertriebserfolg
- Marktanalyse
- LEAD- und Vertriebswege

### Modul 2: Persönlichkeitsentwicklung für die Vertriebsleitung

- Choreografie des Verkaufens
- Verkaufspsychologie und neuronale Kommunikation
- Motivationen erkennen
- Verhandlungsführung
- Moderation und Präsentation
- Einwand- und Konfliktbehandlung

- Abschlusstechniken

## **Modul 3: Vertriebsstrategie, Vertriebsorganisation und Vertriebsprozesse im digitalen Zeitalter**

- Vertriebsstrategie 4.0 - Sales goes digital
- Vertriebsorganisation
- Der ganzheitliche Vertriebsprozess
- Schnittstellen
- Methodern der Gebietseinteilung und Gebietsplanung
- Vertriebspartner und Multiplikatoren

## **Modul 4: Vertriebssteuerung und Kennzahlen**

- CRM Nutzung
- Planung und Steuerung
- Controlling

## **Modul 5: Personalführung im Vertrieb**

- Führungsrolle im Vertrieb und Schnittstellen
- Mitarbeiterführung & Rollenverständnis Führung
- Führungsmodelle
- Unternehmenskultur
- Zielvereinbarungen
- Mitarbeitergespräche
- Entlohnungsmodelle im Vertrieb
- Anforderungsprofil und Mitarbeiterauswahl
- Umgang mit Low-Performer
- Führen auf Distanz

## **Modul 6: Vertriebsrechtliche und weitere Rahmenbedingungen**

- Vertragsrecht und Vertragsgestaltung
- Vertragsbestandteile und AGB
- Zahlungsmodalitäten
- Aftersales Leistungen
- Absatzfinanzierung

## **Modul 7: Telefonisches Praxistransfer-Coaching**

- 1 x 60 Minuten pro Teilnehmer in einem Zeitraum bis zu 3 Monate nach dem bestandenen Abschlusstest

### **Abschluss/ Zertifikat:**

Der Abschlusstest bei diesem Kurs besteht aus drei Teilen:

- schriftlicher Test
- Projektarbeit, welche in Eigenregie ausgearbeitet wird
- Präsentation

Die Teilnehmer erhalten nach bestehen aller drei der zuvor genannten Teilprüfungen das IHK Zertifikat "Vertriebsleiter\*in (IHK)". Voraussetzung zum Erhalt des Zertifikates ist die Anwesenheit zu mindestens 80% der Unterrichtszeit.

# Anmeldung

Telefon: 07131 26414-40 • Fax: 07131 26414-56  
E-Mail: sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de



IHK-Zentrum für Weiterbildung  
Ferdinand-Braun-Straße 20  
74074 Heilbronn

## Anmeldung

Seminarnummer Beginn/Datum	Seminartitel	Teilnehmer (Titel, Vor- und Zuname)	Geburtsdatum Geburtsort	Funktion im Betrieb, Ausbildungsberuf (nur bei Azubi-Seminaren ausfüllen)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## Postadresse:

\_\_\_\_\_  
Firma oder Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße/Hausnummer

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Mit welcher Softwareversion arbeiten Sie? (nur bei EDV-Seminaren ausfüllen)

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Mobil

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in für Weiterbildung in unserem Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

## Rechnungsadresse:

(bei abweichender Rechnungsadresse)

\_\_\_\_\_  
Firma oder Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße/Hausnummer

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon/Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

## Bitte ankreuzen

- Ich habe die AGB und das Widerrufsrecht für Verbraucher auf der Website ([www.ihk-weiterbildung.de/agb](http://www.ihk-weiterbildung.de/agb)) gelesen und bin damit einverstanden.
- Ich willige in die Verarbeitung und Nutzung meiner personenbezogenen Daten gemäß der Datenschutzerklärung ein.
- Senden Sie mir 2× jährlich Ihr Weiterbildungsprogramm per Post.

\_\_\_\_\_  
Unterschrift