

KONTAKT-/ ANMELDEFORMULAR

Fax: 06897/ 72 88 85
Tel: 06897/ 72 88 81
E-Mail: monika-neyses@t-online.de

- Ich wünsche weitere Informationen/
einen Termin
- Ich/ wir nehme/n teil
Anzahl der Teilnehmer _____

Name, Vorname

Firma

Rechnungsanschrift

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Tel: _____ Fax: _____

E-Mail

Datum, Unterschrift

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie die
Anmeldebestätigung. Damit sind Sie verbindlich
angemeldet.

40% des Lehrgangspreises werden im Voraus fällig.
Die restlichen Seminargebühren werden
Ihnen nach Ablauf berechnet.

REFERENTENPOOL:



MONIKA NEYES,
Dipl.-Volkswirtin
Training & Coaching

Kooperationspartnerin der IHK Saarland
Kooperationspartnerin des saarländischen
Ministeriums für Inneres, Bauen und Sport
Module 1, 2.2., 2.3., 2.5., 2.6, 2.7., 2.8.,
3.1., 3.2

www.monika-neyses.de



GÜNTER SPRUNCK,
Wirtschaftsprüfer,
Unternehmensberater und Trainer

Module 2.1., 2.9

www.gub-concept.de



BETTINA KOCH,
Schauspielerin, Kabarettistin und
Sprechtrainerin

Modul 2.4

www.bettinakoch.de



ZUSÄTZLICHES ANGEBOT: Business Behavior

HEIDEMARIE MÜLLER,
Seminare • Workshops • Beratung

Langjährige Protokollchefin der
saarländischen Landesregierung
Buchautorin „Sicher auf glattem
Parkett“

www.hm-inter.net

Nicht Bestandteil des IHK-
Zertifikatslehrgang

Monika Neyses
Dipl.-Volkswirtin • Training & Coaching



VERTRIEBSMANAGER/-IN (IHK)



Zertifikatslehrgang in
Kooperation mit der
IHK Saarland



VERKAUFSOFFENSIVE 2018

Die Digitalisierung hat das Verkaufen verändert. Manche Branchen kommen jetzt ganz ohne Verkäufer aus. In anderen Branchen werden Verkäufer mehr denn je zu Spezialisten und Problemlösern für ihre Kunden. Nichts für Selbstdarsteller! Gefragt sind stattdessen geschulte Marktanalysten, gute Zuhörer und Menschenversther. Und die dann basierend auf den generierten Daten strukturiert, systematisch und effizient handeln. Auf Augenhöhe und in einer Win-Win-Partnerschaft. Verkaufen ist das Herzstück eines jeden Unternehmens. Investieren Sie in ein gut geschultes Verkaufsteam - die Voraussetzung für langfristigen Unternehmenserfolg!

„Der Vertriebsmanager/ Die Vertriebsmanagerin (IHK)“

Ihr Nutzen:

- Ihre Mitarbeiter steigern ihre Gesprächskompetenz und verbessern die Beziehungsqualität zu Ihren Kunden, eine der Voraussetzungen für lange, stabile Kundenbeziehungen
- Ihre Mitarbeiter lernen strukturierter, zielorientierter und effizienter zu arbeiten
- mit Kennzahlen und Controllinginstrumenten können sie den eigenen Erfolg steuern
- Ihre Mitarbeiter generieren bessere Abschlüsse in Form von höheren Deckungsbeiträgen, Roherträgen und Marktanteilen
- sie lernen neue Kunden zu akquirieren und sichern damit den Bestand Ihres Unternehmens
- sie lernen ihr Potential noch besser kennen und auszubauen
- sie erwerben eine wertvolle Zusatzqualifikation

Zielgruppe:

Aus dem direkten, persönlichen, beratungsintensiven BtoB-Verkauf – Handel, Dienstleistung, Produzierendes Gewerbe – Innen- und Außendienst: Vertriebsneulinge, Quereinsteiger, Techniker und Ingenieure, erfahrene Vertriebler, die sich aktualisieren wollen.

DIE EINZELNEN MODULE:

- Modul 1: Analyse – Kompetenz – Erfahrungsaustausch – Grundlagen – Prinzipien – Erfolgsfaktoren
- Modul 2: Top-Tools für den Vertriebsmanager
- Betriebswirtschaftliches Kernwissen
 - Verhandlungs- und Gesprächsführung für Profis
 - Sich durchsetzen in Preisgesprächen
 - Präsentation – Kommunikation
 - Verkaufen mit Persönlichkeit – Stimme und Standing
 - Akquise
 - Selbstmotivation, Selbstmanagement und bessere Arbeitsmethodik
 - Kundenbindung
 - Wiedergewinnung verlorener Kunden
 - Vertriebsplanung und Controlling
- Modul 3: Transfer Praxis
- Videotraining
 - individuelles Coaching am Arbeitsplatz

Dauer des Lehrgangs:

96 Lehrgangsstunden
16 Stunden Projektarbeit
8 Stunden Fachgespräch

Abschluss:

IHK-Zertifikat: Vertriebsmanager/-in (IHK)

Voraussetzung: regelmäßige Teilnahme am Unterricht (mind. 80%), schriftliche Projektarbeit zur Verbesserung des Verkaufserfolges, sowie verpflichtender Abschlussworkshop inklusive Kurzpräsentation der Projektarbeit und Fachgespräch.

Maximale Teilnehmerzahl: 8

ORT, TERMINE UND KOSTEN:

Veranstaltungsort des Lehrgangs:

Hermann – Neuberger – Sportschule,
66123 Saarbrücken, Raum 47
IHK – Saarland,
Franz-Josef-Röder-Str. 9, 66119 Saarbrücken

Termine:

Module 1 + 2.1.:	01./02.02.2019
Module 2.2.+ 2.3.:	01./02.03.2019
Module 2.4.:	04.05.2019
Modul 2.5.:	05./06.04.2019
Module 2.6. + 2.7.:	14./15.06.2019,
Module 2.8 + 2.9.:	16.08.2019
Modul 3.1:	17.08.2019 Videotraining
Modul 3.2.:	Individuelles Coaching am Arbeitsplatz nach Absprache

Zeiten:

freitags und samstags: 9.00 - 16.30 Uhr
Interne IHK-Zertifikatsprüfung: Freitag, 20.09.2019
9.00-16.30 Uhr

Alle Module sind einzeln buchbar! (Ohne IHK-Zertifikat, jedoch Teilnahmebescheinigung möglich)

Lehrgangspreis:

3.429,- € zzgl. MwSt inkl. Prüfungsgebühren

Für kleinere und mittelständische Unternehmen: Kostenerstattung von bis zu 50% der Seminarkosten unter Einhaltung der Richtlinien (pro Mitarbeiter maximal 2000,- €) aus dem Programm „Kompetenz durch Weiterbildung“ (KdW). Dies gilt für die gesamte Seminarreihe als auch für einzelne Module.
Infos: www.fitt.de