Kontakt-/ Anmeldeformular

Tel: 06897/ 72 88 81
Mobil: 0179 / 531 84 85
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:

_____
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 Neyses,
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 Behavier

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

Das Ziel!
Der Weg?

Vertriebsmanager/-in (IHK)

Zertifikatslehrgang in Kooperation mit der IHK Saarland

IHK Saarland

Ihre Verkaufsoffensive für 2024

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 Menschenversteher. 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 - Voraussetzungen 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:

IHK Saarland,
Franz-Josef-Röder-Str. 9
66119 Saarbrücken

Büro Monika Neyses

Termine:

Module 1 + 2.1:	22./23.03.2024
Module 2.2.+ 2.3:	25./26.04.2024
Module 2.4:	23.08.2024
Modul 2.5:	31.05./01.06.2024
Module 2.6:	24.08.2024
Module 2.7 + 2.8:	05./06.07.2024
Module 2.9:	06.07.2024

Zeiten:

donnerstags, freitags und samstags:	9.00 - 16.30 Uhr
Interner IHK-Zertifikatstest:	Freitag, 18.10.2024

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

Lehrgangspreis:

3.679,00 € zzgl. MwSt inkl. IHK-Zertifikatstest

Informationen zur Kostenerstattung für kleine und mittelständische Unternehmen bekommen Sie beim FITT - Institut für Technologietransfer an der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes gemeinnützige GmbH, www.fitt.de