WIRTSCHAFTSAKADEMIE WIEN
WISSEN VERBINDET

KURS

SALES- UND VERTRIEBSMANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Dozenten:
Wilfried Wetzel, MA
Vertriebsmanagement, RLB NÖ-W AG
Mag. Nikolaus Mittheisz, MSc
Senior Partner, Consiglieria GmbH,
Partner, kickworkx

Start: Jederzeit möglich

Dauer: 2-4 Monate

Abschluss: Zertifikat

Modus: E-Learning

Gebühr: Finden Sie hier!

Vorteil: Zeitlich + örtlich flexibel

Lernziele

Absolvent*innen sind in der Lage ...

- die Grundlagen und Definitionen von Vertriebsmanagement zu erklären.
- die Wichtigkeit von Vertriebsstrategien und deren Zusammenspiel mit der Unternehmens- und Marketingstrategie zu diskutieren.
- Potenzialanalysen und Planungsschritte zur Zielgruppenbearbeitung durchzuführen; zielgruppenspezifische Verkaufsmaßnahmen abzuleiten.
- die Grundsätze von Customer Centricity und Kund*innenlebenszyklus zusammenzufassen.
- die Vertriebssteuerung durchzuführen; den Vertrieb (Ressourcen, Struktur, Vertriebslogistik, etc.) zu organisieren.
- Kennzahlen und Vertriebs-KPIs (Key Performance Indicators) zu analysieren.
- die unterschiedlichen Rollen in der Führung von Vertriebsorganisationen zu erläutern.
- die Vertriebsansätze und Verkaufsinstrumente im digitalen Zeitalter zu beschreiben.

Kursinhalte

Worüber ich mir fachliches Wissen angeeignet habe:

- **Einführung in das Vertriebsmanagement - Grundlagen und Definition**
  - Was ist Sales- und VertriebsmanagementVom Produktdenken zu Kund*innenorientierung und -fokus
  - Kund*innenlebenszyklus
  - Vertriebsprozess (Planung – Steuerung – Controlling)
  - CRM als Basis des Erfolgs
- **Aufgaben des Vertriebsmanagements**
  - Vertriebsstrategie als Teil der Unternehmensstrategie
    - Vision / Mission / Strategie / Unternehmensziele / Maßnahmen
    - Unternehmensstrategie – Marketingstrategie – Vertriebsstrategie
  - Kund*innen- und Marktpotenziale
  - Vertriebsorganisation, und -steuerung

Kursinhalte

Worüber ich mir fachliches Wissen angeeignet habe:

- **Kund*innenbeziehungsstrategie**
  - Differenzierte Kund*innensegmentierung
  - Definition Kund*innenattraktivität / Kund*innenbewertung mittels verschiedener Modelle (ABC-Analyse, Kunden-DB, Scoring-Modelle, Lifetime-Value-Ansatz)
  - Erstellung von Kund*innenprofilen & Customer Journey
  - Ableitung von Maßnahmen zur Kund*innenbearbeitung
  - Customer Centricity und Customer Life Cycle
  - Maßnahmen zur Messung und Steigerung der Kund*innenzufriedenheit
- **Vertriebsprozess**
  - Vertriebsplanung
    - Marktplanung – Zielmarktfestlegung
    - Erarbeitung eines Marktprofils – Definition der Marktcharakteristika
    - Wettbewerbsprofiling – Analyse des Wettbewerbsverhaltens (Benchmarking, SWOT)
    - Strategische Marktsegmentierung (z.B. Marktattraktivität, relativer Wettbewerbsvorteil-Portfolio, BCG-Matrix, etc.)
  - Vertriebssteuerung & Vertriebsorganisation
    - Marktbearbeitungsstrategien
    - Analyse der Organisationsstrukturen (Potenziale und Kompetenzen)
      - Aufgabenorganisation: Generalisierung vs. Spezialisierung
      - Organisationsformen im Überblick (nach Produkten, nach Regionen, nach Absatzkanälen, nach Kunden) / Vor- und Nachteile
    - Management des Außendienstes
    - Schnittstellen im Vertrieb – mögliche Konfliktpotenziale
    - Vertriebskanal- und Vertriebspartnermanagement – Multi-Channel-Ansatz
    - Spezialform: Key Account Management – Vorteile / Risiken / Kompetenzfelder
    - Vertriebslogistik / Gestaltung der Ablauforganisation
    - Kapazitäten im Vertrieb – Ressourcenmanagement nach Kund*innenwert

Kursinhalte

Worüber ich mir fachliches Wissen angeeignet habe:

- Preispolitik
- Vertriebscontrolling
  - Strategisches und operatives Vertriebscontrolling
  - VIS – Vertriebsinformationssysteme
  - Trends im VC (Cloud/Mobile CRM, Marketing Automation, etc.)
- Erfolgsfaktoren/Probleme bei der Gestaltung der Vertriebsorganisation

- **Führung im Vertrieb**
  - Vertriebskultur und Führungsverhalten im Vertrieb
  - Vertriebsplanung und -steuerung / Kennzahlen im Vertrieb
  - Vereinbarung von Vertriebszielen
  - Motivation und Vergütung
  - Agilität im Vertrieb / Agile Führung im Vertrieb

- **Moderne Ansätze im digitalen Vertriebsmanagement**
  - Verkaufsinstrumente zur Kund*innengewinnung im digitalen Zeitalter
  - Methoden zur Entwicklung und Umsetzung digitaler Vertriebsansätze
  - Steigerung der Vertriebskraft durch Digitalisierung
  - Mehr Reichweite durch virtuelle Kund*innenkontakte im Homeoffice

Studieren Probieren

Mit **Studieren probieren** haben Sie die Möglichkeit bereits vor Beginn Ihrer Weiterbildung **kostenlos und unkompliziert** einen Einblick in Ihre(n) Wunschkurs(e) bei uns zu bekommen und unseren E-Campus zu testen.

- Zur Anmeldung: **www.mba-studium.at/online-anmelden-studieren-probieren**
- Welche Kurse kann ich testen? **www.mba-studium.at/studieren-probieren/**

Meine Vorteile

- Weiterbildungsstart jederzeit möglich!
- Zeitlich und örtlich flexibel weiterbilden!
- Für jeden absolvierten Kurs ein Zertifikat!
- Flexible Zusammenstellung meines Weiterbildungsplans!
- Zugang zum E-Campus: 12 Monate in Weiterbildungsgebühr inkludiert!
- Prüfungen online absolvieren, Hausarbeiten online abgeben!
- Wissensvideos, Lernfragen Foliensammlungen, Diskussionsforen!
- Ideal vereinbar mit Beruf, Familie, Sport und Freizeit!
- Neben Vollzeit-Job oder in Bildungskarenz!
- Abschlussdiplom der Wirtschaftsakademie Wien!

Folgen Sie uns auf:

Facebook

YouTube

LinkedIn

Instagram

Förderungen: Infos hier klicken

Zertifizierungen

ÖCERT

- Ö-Cert ist ein **Qualitätsnachweis, der von Bund und Ländern** auf der Grundlage einer **Art. 15a B-VG-Vereinbarung** vergeben wird.
- Das bedeutet für Bildungsinteressierte **mehr Überblick über Qualitätsanbieter*innen** österreichweit und vielfältige Möglichkeiten beim Zugang zu Förderungen von Weiterbildungen, auch wenn diese nicht im eigenen Bundesland stattfindet.
- Die AMC Wirtschaftsakademie GmbH verfügt über ein **österreichweit anerkanntes Qualitätsmanagementsystem**.

TÜV AUSTRIA ZERTIFIZIERT TÜV AUSTRIA CERT GMBH
EN ISO 9001 20100233017188
ISO 21001 20285203009412

- **Die Zertifizierung der AMC Wirtschaftsakademie GmbH nach ISO 21001:2018 und EN ISO 9001:2015** bedeutet, dass Sie bei einem **zertifizierten Bildungsunternehmen Ihre Weiterbildung absolvieren**
- Diese Normen entsprechen **international anerkannten Qualitätsstandards** für den **Aus- und Weiterbildungsbereich**.
- Unser Weiterbildungsangebot entspricht einer **international gültigen Norm für Lerndienstleister*innen in der Aus- und Weiterbildung**.
- Das prozess- und kundenorientierte Qualitätsmanagement unseres Unternehmens erfüllt Vorgaben, wodurch die **kontinuierliche Verbesserung unseres Betriebes** sichergestellt wird.

Bewertungen und Referenzen

SEHR EMPFEHLENSWERT
Exzellenter Anbieter 2025
Fernstudium Direkt 4,9

TOP FERNSTUDIENANBIETER Award 2025 FernstudiumCheck.de

TOP ONLINE CAMPUS Award 2025 FernstudiumCheck.de

courseticket

HEROLD.at

Absolvent*innenprofile

Firmen ABC

Google

Vanessa Grundner, BA

“Individuelle Gestaltungsmöglichkeiten zu ausgezeichnetem Preis-Leistungs-Verhältnis

„Eine tolle Möglichkeit, um sich zeit- und ortsunabhängig weiterbilden zu können. Die Kurse sind außerdem sehr spannend aufbereitet und vermitteln ein ausgezeichnetes Wissensspektrum. Ich würde jederzeit wieder einen Kurs bei der Wirtschaftsakademie Wien absolvieren und kann es jedem, der sich fortbilden möchte, empfehlen.“

Aaron Stropnik

“Das Fernstudium hat sehr weitergeholfen

„Mir hat das Fernstudium der Wirtschaftsakademie Wien sehr weitergeholfen. Ich konnte mein Hobby zum Beruf machen. Ich kann es nur weiterempfehlen“

Judith Abramov

“Fernstudium leicht gemacht

„Für mich war die Ausbildung bei der Wirtschaftsakademie ein optimaler Weg, um mich ortsunabhängig und zeitlich flexibel weiterzubilden. Die Lernplattform und die Unterlagen sind gut durchdacht und übersichtlich aufgebaut. Obwohl es sich um eine Online-Lehranstalt handelt, fühlte ich mich immer optimal beraten.“

Meine Studienberatung

Wir freuen uns auf deine Fragen!

+43 676 898 77 80

studienberatung@amc.or.at

Online Präsentation deines Fernstudiums!
Stell deine Fragen im Live-Chat!

www.gesundheit-studium.at
www.wirtschaftsakademie-wien.at
www.mba-studium.at

JETZT KOSTENLOS ZUR ONLINE-INFO-VERANSTALTUNG ANMELDEN!

https://mba-studium.at/anmeldung-online-info-veranstaltung

Wir beraten dich gerne zu:

- ✓ Weiterbildungsdauer
- ✓ Förderungen, Aktionen
- ✓ Prüfungsmodus
- ✓ Zulassungsvoraussetzungen
- ✓ Anmeldeprozess
- ✓ Lernalltag

Videos der Studienberatung

Fragen und Antworten der Studienberatung gibt's auf unserem YouTube-Kanal!

Musterkursmaterial anfordern?

Einfach Mail mit den Kurstiteln an studienberatung@amc.or.at versenden

Umgehend erhaltest du von uns Ihr angefordertes Musterkursmaterial!

All rights reserved by AMC Wirtschaftsakademie GmbH