HSB AKADEMIE
Weiterbildung & Fernstudium



IHK Bildungszentrum
Bildungszentrum Dresden gGmbH

Kursinformationen

Sales Manager/-in (IHK)

Werden Sie Sales Manager/-in (IHK)!

Sie sind der Meinung, dass erfolgreiche Verkäufer ein angeborenes Talent besitzen und man entweder ein guter „Vertriebler“ ist oder eben nicht? Wenn Ihre Antwort in diesem Fall „Ja“ ist, freuen wir uns darauf, Ihnen bei der Ausbildung zum/zur „Sales Manager/-in (IHK)“ - Stück für Stück - das Gegenteil zu beweisen.

Die gute Nachricht gleich vorab: Erfolgreich Verkaufen ist keine außergewöhnliche Gabe, sondern vielmehr das Wissen um bestimmte Prozesse und Techniken sowie deren konsequente und emphatische Anwendung. Egal ob telefonische Terminvereinbarung, Produktpräsentation, Direktverkauf, Bedarfsermittlung, Kundenrückgewinnung oder persönliche Positionierung - all diese (zumeist ungeliebten) Tätigkeiten sind zu 100 Prozent erlernbar.

Lernen Sie mit diesem Fernlernkurs die umfangreichen Möglichkeiten des Sales Managements kennen und setzen Sie die Techniken, Tipps und Tricks gezielt und erfolgreich um. Darüber hinaus lernen Sie die wichtigen rechtlichen Rahmenbedingungen im Sales Bereich kennen. Durch die Anleitung unserer branchenerfahrenen Dozenten bekommen Sie praxinah fundiertes Wissen in kompakter Form vermittelt.



Ihre Vorteile:

- zeitlich und räumlich flexible Weiterbildung, die sich Ihrem beruflichen Alltag anpasst
- aktives Arbeiten mit den Dozenten in Form von Live-Onlinevorlesungen und Workshops
- aktuelles Wissen und regelmäßige Aktualisierung der Studienunterlagen
- Lernen mit Studienbriefen in Papierform und zusätzlich über die moderne Lernplattform StartiQ (www.startiq-lernplattform.com)
- lebenslanger Zugang zum Online Campus (www.startiq.de) mit bereitgestellten Onlinevorlesungen und Zusatzskripten
- ein in der Wirtschaft anerkanntes IHK Zertifikat
- Austausch mit anderen Teilnehmern im Online Campus und den Live-Onlinevorlesungen

Bei uns herrscht Praxisnähe und nicht nur blanke Theorie!

Fragen rund um die Kurse der HSB Akademie finden Sie auf der Webseite **www.hsb-akademie.de** beantwortet. Dort befindet sich auch ein Blog, der Sie mit Artikeln rund um Ihr Fachgebiet informiert und Ihnen Hilfestellungen beispielsweise zum Online Lernen bietet: **http://hsb-akademie.de/online-richtig-lernen/** .

Ihre Kursinhalte:

Kunden- und Verkaufspsychologie

- Psychologie der Kaufentscheidung
- Kaufentscheidungsprozess
- Strategien, Heuristiken
- Psychologie des Preises
- Preiswahrnehmung, Preisempfinden
- Preisforschung
- Kundentypen

Persönliche Einstellung zum Verkauf

- Psychologische Grundlagen
- Rolle des Verkäufers
- Selbsteinschätzung/ Fremdeinschätzung
- Ermittlung der eigenen Kompetenzen
- Analyse von Vorprägungen im Verkauf
- Ziele professionell angehen

Management im Vertrieb

- Strategisches vs. Operatives Management
- Der Managementprozess
- Phasen des Managementprozesses
- Selbstmanagement
- Arbeitsmethodik
- Professionelles Zeitmanagement

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Unternehmensformen
- Vertragsrecht
- Gültigkeit von Verträgen
- Haftungsrecht
- Fernabsatzgesetz
- Rechtlicher Exkurs: Gutschein, Garantie, Gewährleistung

Führungskraft im Vertrieb

- Herausforderungen im Vertrieb
- Führung eines Sales Teams
- Mitarbeitermotivation
- Motivationsstrategien und -barrieren
- Mitarbeiterakquise
- Mitarbeiterauswahl
- Modernes Verkaufen mit modernen Führungsansätzen

Vertriebsstrategie und -organisation

- Bedeutung der Vertriebsstrategie
- Verständnis von Markt, Kunden und Mitbewerbern
- Unternehmensziele vs. Vertriebsziele
- Werkzeuge zur Vertriebsstrategie (TOWS-Analyse, Ansoff-Matrix)
- Instrumente zur Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Aufbau des Vertriebs als Schlüssel zur Effizienz (Rollenprofil, Qualifikationen)
- Ablauforganisation (Vertriebsprozesse)
- Budget, Controlling, Ergebnisbewertung

Klassische Kundenakquise

- Angebots-, Wettbewerbs- und Kundenstammanalyse
- Zielgruppendefinition
- Instrumente und Werkzeuge der Kundenakquise
- Telefonakquise
- Persönliche Akquise
- Werbebriefe
- E-Mail/ Newsletter
- Empfehlungsmarketing
- Angebotserstellung
- Fehlerquellen bei der Kundenakquise

Kundenakquise 2.0 – Chancen im Online Marketing

- Stationärer vs. Online-Handel
- Vorteile und Chancen im Online Marketing
- Erste Schritte zur Optimierung von Online Marketing:
  Google My Business, Google Anzeigen, Bing
- Erscheinungsformen von Social Media
- Relevante Plattformen zur Kundenakquise (facebook, Instagram, Twitter und Co.)

Techniken erfolgreicher Verkäufer

- Aktives Zuhören
- Positionierung
- Körpersprache
- Story Telling
- Präsentationstechniken
- Small Talk
- Business-Knigge

Verkaufsgespräche und Verhandlungen

- Der rote Faden im Verkaufsgespräch
- Aufwärmphase, Bedarfsanalyse, Verkaufsphase, Einwandbehandlung
- Der Prozess einer Verhandlung
- Regeln und Methoden kompetitiven Verhandelns
- Verhandlungsdilemma und Probleme in Verhandlungen
- Exkurs: Spieltheorie

Customer Relationship Management

- CRM als kundenorientierte Unternehmensausrichtung
- Analyse v. Kundenverhalten & -präferenzen mithilfe v. internen Datenbanken
- CRM Instrumente (operative, kollaborative, analytische Instrumente)
- Betrachtung des CRM Prozesses
- Beziehungsmarketing

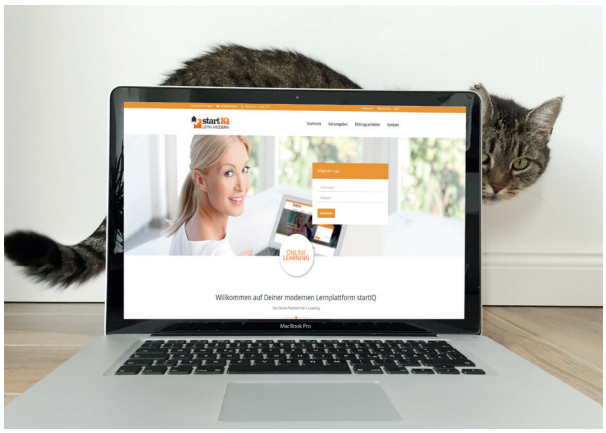
Datenschutz

- Grundprinzipien deutscher Datenschutzgesetze
- Rechtliche Grundlagen
- Aufsichtsbehörden, Datenschutzbeauftragte
- Grundregeln zur Einhaltung des Datenschutzes
- Robinsonliste im Sales Management
- Datenschutz im Umgang mit Kundendaten
- Datenschutz im Social Web
- Datenschutz auf Webseiten

Ihr Kursablauf:

Die Lehrgangskonzeption der HSB Akademie sieht für Sie eine Kombination aus Selbstlern- und Präsenzphasen vor. Zu Beginn der Weiterbildung werden Ihnen die Studienbriefe zu den entsprechenden Lehrmodulen der Weiterbildung auf dem Postweg zugesandt. Diese bilden die theoretische Grundlage, damit Sie sich das erforderliche Basiswissen aneignen können.

Die Inhalte der Studienbriefe sind zudem auf der Lernplattform http://startiq-lernplattform.com/home/ hinterlegt, für die Sie zum Studienstart individuelle Zugangsdaten erhalten. Gleichzeitig finden sich hier fachbezogene Verständnisfragen sowie ein Lexikon mit allen relevanten Fachbegriffen, die für Ihre Weiterbildung wichtig sind.



Aufbauend auf dem theoretischen Wissen, welches Sie sich im Vorfeld angeeignet haben, finden zu den jeweiligen Lehrmodulen themenbezogene Onlinevorlesungen statt.

Die Onlinevorlesungen orientieren sich an den Inhalten der Studienbriefe, fokussieren jedoch stets den erforderlichen Bezug zur Praxis. In jeder Themenwoche findet eine themenbezogene Onlinevorlesung statt. Jede Themenwoche wird für Sie aufgezeichnet und im Anschluss zur Verfügung gestellt. So können Sie auch in Wochen, in denen die Vorlesungstermine mit Ihren Plänen kollidieren, von dem Wissen der Vorlesungen profitieren.

Nach Abschluss bestimmter Themenkomplexe können Sie an einer Dozentensprechstunde teilnehmen. Die vorangegangenen Themen werden durch den Dozenten noch einmal aufgearbeitet und durch Verständnisfragen oder praxisbezogene Fragen von Ihnen und den anderen Teilnehmern ergänzt.

Darüber hinaus besuchen Sie im Rahmen unseres Kurses Workshops (Online und/oder vor Ort bei der HSB Akademie in Leipzig), in denen das bereits angeeignete Wissen u.a. angewendet und vertieft werden kann.

Zur kontinuierlichen Lernerfolgskontrolle stehen Ihnen nach jeder Themenwoche praxisbezogene Hausaufgaben zur Verfügung. Der betreuende Dozent übermittelt jedem Teilnehmer die Korrektur der eingesandten Lösungen stets in Form einer Facheinschätzung, so dass Sie das erlernte Wissen direkt anwenden können.

Während Ihres Kurses stehen Ihnen die Dozenten und andere Teilnehmer für Fragen und zum Wissensaustausch über den StartIQ Online Campus und eine Facebook Gruppe zur Verfügung.

Zum Ende eines Lehrgangs erfolgt ein Abschlusstest durch die IHK Bildungszentrum Dresden gGmbH. Dieser findet in Form eines Onlinetests (60 Minuten) über ein eigens eingerichtetes Onlineportal statt. Die Anmeldung zum Abschlusstest erfolgt durch den Teilnehmer spätestens drei Werktage vor Wunschtermin, welcher auf einen Montag, Mittwoch oder Freitag fallen darf. Ebenfalls wird als Termin der erste Samstag im Monat angeboten.

Der Erfolg unseres Lehrkonzepts:
Durch die Kombination von Onlinevorlesungen, Dozentensprechstunden, Hausaufgaben und Workshops wird eine optimale Vernetzung von Wissensvermittlung und Wissensvertiefung erreicht. Für einen optimalen Lernerfolg empfehlen wir, alle Lernbausteine intensiv zu nutzen.

Ihre Kurs-Eckdaten:

Kursdauer: 9 Monate

Lernaufwand: ca. 10 Stunden wöchentlich

Onlinevorlesung: Dienstag, 19:00 - 20:00 Uhr

Workshopzeiten: drei Workshoptage (Online und/oder im Schulungszentrum Leipzig)
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Kursgebühr: **2.905,- Euro MwSt. befreit (inkl. Gebühr IHK Abschlusstest)**
10 Monatsraten á 290,50 € (immer zum 15. des Monats)

Wir sind gern für Sie da!

Ihre Studienbetreuung:
Claudia Bauer & Christina Erbe
Tel: 49 (0) 341 5205777
E-Mail: info@hsb-akademie.de



Ihre Fachdozenten:

Ihnen stehen in diesem Kurs folgende Fachdozenten zur Verfügung (eine Auswahl):



Martin Skrzypszak

- Economies and Business Administration (B.A.)
- Diplom-Kaufmann (FH)
- Projektentwickler

Erfolgsgipfel-Training (www.erfolgsgipfel.de)
PSK Unternehmensgruppe (www.psk-sangerhausen.de)



Christian Allner (www.schrift-architekt.de; www.onlinegeister.com)

- Immobilienkaufmann
- Berufsorientierte Linguistik im interkulturellen Kontext (M.A.)
- Blogger



Christiane Naumann

- MBA
- selbständig in der Beratung, Entwicklung und Betreuung von internationalen Bildungsprojekten
- 2014 - 2016 Business Development SIEMENS

Anmeldung (per Fax an: 0341 520 57 87)

Fernlernkurs Sales Manager/-in (IHK)

Vorname _____

Name _____

Firmenname _____

Geburtsdatum _____

Geburtsort _____

Straße _____

Wohnort _____

Postleitzahl _____

Telefon _____

E-Mail _____

Widerrufsrecht
Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag, an dem Sie oder ein von Ihnen benannter Dritter, der nicht der Beförderer ist, das erste Fernlehrmaterial in Besitz genommen haben bzw. hat. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns, der HSB Personal & Service GmbH (Schongauerstraße 29 – 30, 04328 Leipzig), mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können das Muster-Widerrufsformular verwenden oder eine andere eindeutige Erklärung auch auf unserer Website (http://www.hsb-akademie.de/onlineseminare/berufliche-weiterbildung.html) elektronisch ausfüllen und übermitteln, was jedoch nicht vorgeschrieben ist. Machen Sie von dieser Möglichkeit Gebrauch, so werden wir Ihnen unverzüglich (z.B. per Email) eine Bestätigung über den Eingang eines solchen Widerrufs übermitteln. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Der Widerruf ist zu richten an:
HSB Personal & Service GmbH, Schongauerstraße 29 – 31, 04328 Leipzig.

Folgen des Widerrufs
Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, einschließlich der Lieferkosten (mit Ausnahme der zusätzlichen Kosten, die sich daraus ergeben, dass Sie eine andere Art der Lieferung als die von uns angebotene, günstigste Standardlieferung gewählt haben), unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet. Wir können die Rückzahlung verweigern, bis wir das Fernlehrmaterial wieder zurückerhalten haben oder bis Sie den Nachweis erbracht haben, dass Sie das Fernlehrmaterial zurückgesandt haben, je nachdem, welches der frühere Zeitpunkt ist. Sie haben das Fernlehrmaterial unverzüglich und in jedem Fall spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag, an dem Sie uns über den Widerruf dieses Vertrags unterrichten, an uns, die HSB Personal & Service GmbH (Schongauerstraße 29 – 30, 04328 Leipzig) zurückzusenden oder zu übergeben. Die Frist ist gewahrt, wenn Sie das Fernlehrmaterial vor Ablauf der Frist von vierzehn Tagen absenden. Sie tragen die unmittelbaren Kosten der Rücksendung des Fernlernmaterials. Sie müssen für einen etwaigen Wertverlust des Fernlehrmaterials nur aufkommen, wenn dieser Wertverlust auf einen zur Prüfung der Beschaffenheit, Eigenschaften und Funktionsweise des Fernlehrmaterials nicht notwendigen Umgang mit ihm zurückzuführen ist.

_____ _____

Datum Unterschrift

HSB AKADEMIE

Weiterbildung & Fernstudium

HSB Akademie
Schongauerstraße 29 - 31
04328 Leipzig

TEL +49 (0) 341 5205777
FAX +49 (0) 341 5205787

WEB www.hsb-akademie.de
MAIL info@hsb-akademie.de

