AUSTRIAN MARKETING
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
Network-Partner FH Wiener Neustadt

Zukunftsakademie
Mostviertel

Akademischer FH Lehrgang · berufsbegleitend · 2 Semester

Sales Management

www.zukunftsakademie.or.at

Akademischer FH Lehrgang für
SALES MANAGEMENT

Der 2-semestrige Zertifikatslehrgang richtet sich an Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter, Techniker mit Kundenkontakt, Außendienstmitarbeiter und Verantwortliche aus dem Branchen- und Produktmarketing.

2 Semester, berufsbegleitend

Der akademische Lehrgang vermittelt professionelle Werkzeuge und Strategien für die herausfordernde Tätigkeit im Verkauf oder Vertrieb und setzt Akzente zur Stärkung und Weiterentwicklung der Vertriebspersönlichkeit. Das Wissen um Kundentypologien, Verkaufsstrategien und Verhandlungsmanagement wird gefestigt, die Verkaufskompetenz vertieft und die Kundenprofitabilität erhöht. Die wichtigsten Elemente des Kundenbeziehungsmanagements und der strategischen Kundenbetreuung werden vermittelt. Praktische Übungen und Trainings stärken die Persönlichkeit und erhöhen die Selbstkompetenz.

Inhalte

Modul 1: Sales Management 1

- Verkaufspsychologie
- Produktverkauf
- Dienstleistungsverkauf
- Customer Relationship Management/CRM
- Strategische Kundenbetreuung
- Verkaufssteuerung

Modul 2: Sales Management 2

- Reklamations- und Beschwerdekultur
- Verkaufsplanung/Zeitmanagement/Selbststeuerung
- Beratungsverkauf und Expertenverkauf
- Erfolgreich Preisverhandlungen führen
- Verkaufsgespräch im Sales Labor
- Verkaufen an eine Gruppe von Top-Führungskräften

Modul 3: Sales Projekt

- Bearbeitung einer konkreten Problemstellung aus den Modulen 1 und 2 anhand von ausgewählten Methoden unter Supervision eines Lehrbeauftragten und gegebenenfalls mit externen Auftraggeber.
  Dabei ist das Thema selbstständig zu wählen und die Methodik gezielt anzuwenden.
- Laufende Vorstellung des Arbeitsfortschritts und Einarbeiten der Kritik in die Projektarbeit.
- Durchführung einer Untersuchung, Erarbeitung eines Projekt- und Abschlussberichts und Präsentation der Ergebnisse.
- Die Projektarbeit dient zur Vertiefung und Anwendung der im Unterricht verwendeten Methoden und Werkzeuge.

Eckdaten

• Lehrgangsstart:	Aktuelle Termine finden Sie auf www.zukunftsakademie.or.at
• Umfang:	2 Semester | 60 ECTS | berufsbegleitend
• Abschluss:	Zertifikat "Akademisch geprüfter Sales Manager/geprüfte Sales Managerin"
• Seminarorte:	Amstetten und Wieselburg
• Bewerbungsfrist:	jederzeit bis spätestens 20 Werktage vor Starttermin
• Lehrgangsgebühr:	€ 2.650.- pro Semester zzgl. € 240.- Prüfungsgebühr und 20% MwSt.
• Lehrgangsleitung:	Mag. Dr. Karl Pinczolits

Informieren Sie sich näher auf unserer Website: **www.zukunftsakademie.or.at/bildungsangebot**

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Genderhinweis: Im Sinne einer besseren Lesbarkeit der Texte wurde von uns die männliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern gewählt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten gleichermaßen angesprochen fühlen.

Zukunftsakademie Mostviertel
Franz-Kollmann-Straße 4, 3300 Amstetten
T: +43 (0)7472 65510 - 3120
E: zukunftsakademie@zukunftsakademie.or.at
www.zukunftsakademie.or.at