



3-monatiger Intensivkurs: B2B-Vertriebsmanagement für Führungskräfte

Die Führung einer Vertriebsorganisation stellt viele Herausforderungen an die Geschäftsleitung, ist der Vertrieb doch einer der wesentlichen Engpassfaktoren für den Unternehmenserfolg. Insbesondere für die Leitungsebene stellen sich Fragen hinsichtlich der Struktur, Strategien und operativen Führung im Vertrieb. Die Veränderungen infolge der Digitalisierung und Globalisierung erfordern darüber hinaus auch ein Umdenken und eine Professionalisierung im Vertrieb, um weiter wettbewerbsfähig zu sein.

Dieser Intensivkurs kombiniert die Vermittlung von Best-practice-Methoden aus führenden Unternehmen im Vertriebsmanagement mit einem intensiven Coaching. Das gesamte Programm wird durch 4 erfahrene Dozenten und Coaches durchgeführt. Jeder Dozent verfügt über mehr als 25 Jahre im Vertrieb, Management, Coaching und in der Beratung. Im Unterricht wird auf einen hohen Praxisbezug Wert gelegt und Unterrichtsphasen wechseln sich mit Coaching-Phasen ab. Während des Coachings wird der vermittelte Stoff direkt in den Unternehmenskontext gesetzt. Ziel ist es, für jeden Teilnehmer anhand eines vorab gewählten Praxisthemas einen Lösungsansatz zu entwickeln und im Anschluss im Unternehmen mit dem Ziel zur Umsetzung zu präsentieren. Lösungen werden dabei in Gruppen erarbeitet und zusätzlich durch mehrere 1:1-Coachings vertieft.

Inhalte des Intensivtrainings

- Anforderungen an den Vertrieb in der Digitalisierung
- Kaufentscheidung beim Kunden
- Marktanalyse und Kundenqualifizierung
- Opportunity-Management und Opportunity-Qualifizierung
- Key Account Management und Account-Planung
- Mid-Market Kundenangang und -organisation
- CRM-Systeme und Einführung
- Vertriebssteuerung und KPIs
- Mitarbeiterführung im Vertrieb

KURSPLANUNG

Intensivkurs B2B Vertriebsmanagement für Führungskräfte

Vorbereitung	Vorstellung	Vorlesung Block 1	Coaching Phase 1	Vorlesung Block 2	Coaching Phase 2	Vorlesung Block 3	Präsentations-Phase	Nachbereitung
Fragebogen	Vorabend der Vorlesung	3 Tage Präsenz	2x Team Call 3x Coaching Call Selbststudium	3 Tage Präsenz	2x Team Call 2x Coaching Call 1 Tag vor Ort Coaching Selbststudium	3 Tage Präsenz	1 Team Call 1 Tag Coaching vor Ort	1x Team Call
Woche 1	Woche 2	Woche 3-5	Woche 6	Woche 7	Woche 8	Woche 9-10	Woche 11	



Eckdaten

- **Vorlesungen:** 3 x 3 Tage – Do-Sa
- **Coachings:** 4 Gruppencoachings, 5 Einzelcoachings, 2 Intensiv-Coachings
- **Dauer:** 11 Wochen
- **Ort:** Wildau Institute of Technology an der TH Wildau, Hochschulring 1, 15745 Wildau (bei Berlin)
- **Teilnehmeranzahl:** 7-15 Teilnehmer
- **Zertifikat:** Zertifikat der TH Wildau
- **Kursgebühr:** 5.400 EUR zzgl. MwSt.

Jetzt informieren und anmelden:

<https://www.wit-wildau.de/zertifikatsprogramme/b2b-vertrieb/>
 Haben Sie Fragen? info@wit-wildau.de oder +49(0)3375 508 601