

Mit diesem Zertifikatslehrgang zum Accountmanager...

... entwickeln Sie sich zum Vertriebler von morgen!

Das Georg-Simon-Ohm Management-Institut und die upDATE GmbH bieten Ihnen mit dem zertifizierten Accountmanager ein berufsbegleitendes Ausbildungsprogramm an.

Kurzübersicht:

Fokus: Vertriebsstrategie und -prozesse, Kaltakquise, Systematik, Opportunity- und Accountmanagement, Businessprozesse, finanzielle Betrachtungswinkel

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeiter im Außen- und Innendienst

Dauer: 15 Monate „berufsbegleitend“

Ziele: Vertriebstalente ausbilden.
Vertrieb nachvollziehbar aufbauen und steuern.
Erfolge wiederholbar machen.

Trainingsinhalte:

20 Vertriebs-Trainingstage (10 Module à 2 Tage):

- Kundenzentriert präsentieren
- Vertriebssystematik
- Vertriebskommunikation
- No need - no sale
- Verhaltensbasierter Vertrieb
- Consultative Selling
- Account Planung
- Strategisches Management im Vertrieb
- The Name of the Game is Profit!
- Von der Kommunikation zum Kommunikator

3 Prüfungen (à 1 Tag):

- Zwischenprüfung
- Abschlussprüfung Teil 1
- Abschlussprüfung Teil 2

Zielgruppe:

Das Weiterbildungsprogramm richtet sich an:

- Berufserfahrene, welche mehr Struktur in Ihren Vertrieb bringen wollen
- Quereinsteiger, welche mit soliden, vertrieblichen Grundlagen eine neue Laufbahn einschlagen wollen
- Junge „unerfahrene“ Mitarbeiter, für die Vertrieb die Zukunft ist

Zielsetzung:

Mit der Weiterentwicklung Ihrer Verkaufsfertigkeiten mit wissenschaftlichem Hintergrund, legen Sie den Grundstein für das Verkaufsmangement in allen Führungsebenen. Gerade als Führungskraft für Verkaufsteams sowie als Key Account Manager haben Sie immer häufiger auch mit Inhabern und Unternehmern direkt zu tun. Hierfür benötigen Sie die Instrumente und Fertigkeiten im Umgang mit diesen Zielgruppen.

Die Verkaufsmethodik wird ebenso zielgerichtet weiter entwickelt, wie die persönlichen Fähigkeiten der Kommunikation in schwierigen Gesprächen.

Hierzu werden akademisches Wissen und Praxiserfahrung durch Dozenten der Hochschule für angewandte Wissenschaften in Fulda und der Georg-Simon-Ohm Hochschule in Nürnberg bereitgestellt.

Nutzen:

- Professionelles **Vertriebs-Entwicklungsprogramm**
- Enge Verzahnung von **Theorie und Praxis**
- **Kleine Gruppen** mit 6 – 10 Teilnehmern
- Unternehmensübergreifende **Erfahrungen**
- **Vertriebliche Argumentation** von technischen Lösungen
- **Starke Partner** (Georg-Simon-Ohm Management-Institut, upDATE GmbH & Partnerunternehmen)
- **Enger Kontakt** und **schnelle Integration** in die Unternehmen
- **Kick-off Workshop** mit den Paten, 1 Tag per Webkonferenz
- Patenkonzept mit **regelmäßigen Feedbackrunden**
- Patenhandbuch mit **Umsetzungs- und Vorbereitungs-aufgaben**
- Kommunikation und Wissensbereitstellung:
Portalzugriff inkl. persönlichen Login-Daten

Veranstaltungsorte:

Management-Institut der Georg-Simon-Ohm-Hochschule Nürnberg
Kressengartenstraße 2
90402 Nürnberg

upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH
Lina-Ammon-Straße 19a
90471 Nürnberg

Lehrgangseinheiten:

10 Module, 1 Zwischenprüfung und 2 Abschlussprüfungen
(insgesamt 23 Tage)

Nächste Lehrgänge:

November 2011 in Nürnberg

Die genauen Termine erfahren Sie unter

www.juniorchallenger.com/zertifizierterAM
www.gso-mi.de/lehrgaenge

Ausbildungsgebühren:

Modul 1-7	7.100,00 €
Modul 8-10	3.800,00 €

Für jeden weiteren Teilnehmer eines Unternehmens werden 10% Rabatt gewährt (bei gleichzeitiger Anmeldung).

Bei Einmalzahlungen gewähren wir 8% Skonto.

In den Gebühren sind sämtliche Schulungen, Seminarunterlagen, Prüfungs- und Zertifizierungsgebühren sowie Getränke enthalten.

Anmeldung:

Georg-Simon-Ohm Management-Institut
Kressengartenstraße 2 | 90402 Nürnberg
Tel.: +49 911/5880 2800 | Fax: +49 911/5880 6800
E-Mail: info@gso-mi.de | www.gso-mi.de



Zertifizierter Accountmanager

Berufsbegleitendes Weiterbildungsprogramm
für Praktiker

Mit Hochschulzertifikat
des Georg-Simon-Ohm Management-Instituts,
Nürnberg

Partner des Lehrgangs:

Inhalte des Weiterbildungsprogramms:

Modul 1: Kundenzentriert präsentieren

- Richtige Präsentationsform finden und auf die Zielgruppe abstimmen
- Struktur und Aufbau von Rede, Vortrag, Präsentation
- Überzeugen: Dramaturgie und Argumentationsaufbau
- Schwierige Teilnehmer und Fragen meistern

Modul 2: Vertriebssystematik

- Stärken- und Schwächenanalyse
- Vertriebsprozess und seine Schritte
- Kapazitätsplanung, Zielkunden- und Umsatzplanung
- Verkaufstrichter und 90-Tageplan
- Elevator Speech und Nutzenorientiertes Verkaufen
- Branchen-One-Pager

Modul 3: Vertriebskommunikation

- Kommunikation und Wahrnehmung
- Kaltakquise und Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsführung, Zeit- und Selbstmanagement

Modul 4: No need - no sale

- Sensibilisierung der eigenen Vorgehensweise im Verkaufsgespräch
- Effektive Vorbereitung und zielorientierte Gesprächsführung
- Bedarfsorientierte Nutzenargumentation und Umgang mit Einwänden
- Passendes Lösungsprofil aus Sicht des Kunden finden

Zwischenprüfung

Modul 5: Verhaltensbasierter Vertrieb

- Definition von Verkaufskompetenz
- Bedeutung von Typologien und Kundenängsten
- Käufer- und Verkäuferstile
- Stilgerechte Gesprächsstrategien, Fragen und Nutzenargumentationen

Modul 6: Consultative Selling

- Erarbeiten der Kundenwertschöpfungskette
- Aufstellen der Projektqualifizierungsmatrix
- Aktuelles Buying Center überprüfen & Nutzenargumentation erstellen
- Wettbewerbsbeobachtung und Erstellen des Joint Action Plans

Modul 7: Account Planung

- Kundenhintergrundinformationen sammeln und verarbeiten
- Erstellen der Kunden-SWOT
- Umsetzung von quantitativen und qualitativen Maßnahmen
- Einfluss der Accountplanung auf den Verkaufstrichter
- Auswirkungen auf die persönliche Zeitplanung

Abschlussprüfung Teil 1

Modul 8: Strategisches Management im Vertrieb

- Instrumente der strategischen Planung und praktische Anwendung
- Sales Funnel: mittelfristige Planung bis zum erfolgreichen Abschluss
- Key Account Management KAM: der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg
- Supply Chain Management SCM und Vertriebssteuerung
- Efficient Consumer Response ECR – ein Erfolg versprechendes Konzept
- Verhältnis Vertrieb und Marketing – wie entsteht die Win-Win Situation

Modul 9: The Name of the Game is Profit!

- Rentabilität – Liquidität – Strategische Erfolgspotenziale
- Kosten- vs. Cost-in-use-Orientierung im Einkauf
- Rendite-Optimierung: Return on Investment als Auswahlkriterium
- Cash-Flow-Management
- Break-Even-Analyse und Wirtschaftlichkeits- bzw. Investitionsrechnung
- Strategische Voraussteuerung: Zukunftssicherung von ROI & Cash Flow

Modul 10: Von der Kommunikation zum Kommunikator

- Planung der Themen und Inhalte für ein Verkaufsgespräch
- Mit welchem Menschenbild begegne ich meinem Kunden?
- Wie stelle ich authentische Kommunikation her?
- Rollenspiele und Video-Airchecks: Steuerung und Kontrolle von Verkaufsgesprächen
- Case Study: Rollenspiel mit realem Kundenfall
- Wenn der Kunde ein Unternehmer ist: Was sind die versteckten Spielregeln

Abschlussprüfung Teil 2

Veranstalter:

Das Georg-Simon-Ohm Management-Institut wurde bereits vor 10 Jahren als eigenständiges Institut für professionelle akademische Weiterbildung an der Nürnberger Ohm-Hochschule gegründet und ermöglicht es, parallel zum Beruf zu studieren. Neben international ausgerichteten Masterstudiengängen werden auch Weiterbildungslehrgänge für Fach- und Führungskräfte angeboten. Ein ausgewähltes Team aus Hochschuldozenten und Top-Referenten der Wirtschaft gewährleistet die konsequente Verknüpfung von Wissenschaft und Praxis und sichert den aktuellen Wissenstransfer.

Die upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH ist darauf spezialisiert, komplexe Verkaufsprozesse im B2B-Bereich zu optimieren und befähigt Unternehmen und deren Mitarbeiter ihr Vertriebsgeschäft noch erfolgreicher zu gestalten! Seit der Gründung vor 13 Jahren bietet upDATE praxisorientierte Vertriebsschulungen und -ausbildungen für junge Nachwuchskräfte, Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte an. Deshalb ist die Maxime des Unternehmens „Vertrieb leben“.



Wissenschaftliche Leitung:



Prof. Dr. Werner Fees
Wirtschaftswissenschaften
Management-Institut der
Georg-Simon-Ohm-
Hochschule Nürnberg
(GSO-MI)

Abschluss:

Hochschulzertifikat der Georg-Simon-Ohm-Hochschule Nürnberg als

Zertifizierte/r Accountmanager/in

(Georg-Simon-Ohm-Hochschule Nürnberg und upDATE GmbH)

Teilnahmevoraussetzungen:

Mindestens eine der 3 folgenden Bedingungen muss gegeben sein:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium und mindestens 1 Jahr einschlägige Berufserfahrung **oder**
- Mindestens 3 Jahre einschlägige Berufserfahrung **oder**
- Potenzialträger, die von der eigenen Firma empfohlen werden

Geballtes Wissen aus der Praxis:



Walter Kapp
upDATE GmbH
Geschäftsführender
Gesellschafter,
Senior Trainer und
Berater, Premium-
Workshops



Helmut Hüttenrauch
upDATE GmbH
Senior Trainer,
Vertriebsleiter



Frank Fäder
upDATE GmbH
Trainer und
Berater für Next
Generation Business



Christoph Schlachte
upDATE GmbH
Trainer und
Business Coach



Prof. Dr. Werner Fees
GSO-MI
Akademischer
Leiter,
Professor MBA



Prof. Dr. Lutz Schminke
GSO-MI
Professor MBA



Alexander Zeitelhack
GSO-MI
Geschäftsführer,
Lehrbeauftragter
berufsbegleitender
Bachelor