

Ansprechpartnerin (Social Media Manager/in):

Bernadette Wilbers

Tel. +49 221 1640-671 | bernadette.wilbers@koeln.ihk.de**Ansprechpartnerin (Online-Marketing-Manager/in):**

Jennyfer Gringmuth

Tel. +49 221 1640-672 | jennyfer.gringmuth@koeln.ihk.de**Ansprechpartner (Vertriebsassistent/in, Sales Manager/in,
Key Account Manager/in):**

Bernd Leuchter

Tel. +49 221 1640-673 | bernd.leuchter@koeln.ihk.de**Unterrichtsort:**

IHK.Die Bildung

Bildungszentrum der IHK Köln

Eupener Straße 157 | 50933 Köln



Weitere Informationen zu den Zertifikatslehrgängen
sowie die aktuellen Termine erhalten Sie unter:
www.ihk-koeln.de/weiterbildung

Für diese Veranstaltungen können Sie unter bestimmten
Voraussetzungen Fördermittel erhalten.

Infos unter www.ihk-koeln.de -> Suche:

Dok.-Nr. 391: Bildungsprämie

Dok.-Nr. 392: Bildungsscheck

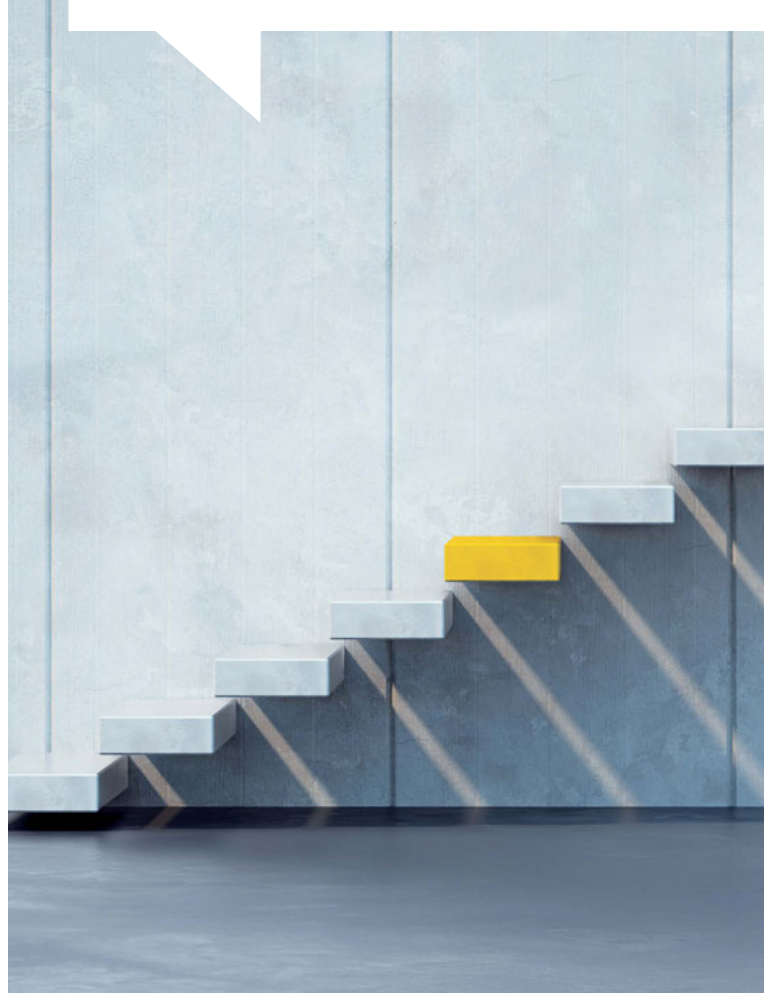


Industrie- und Handelskammer zu Köln

Unter Sachsenhausen 10-26 | 50667 Köln | www.ihk-koeln.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

IHK-Zertifikate: für Fach- und Führungskräfte im Vertrieb



IHK-Zertifikatslehrgänge für Fach- und Führungskräfte im Vertrieb

Kompetenzen im Verkauf werden in der Weiterbildungslandschaft nur selten mit gezielten, nachhaltigen und prozesshaften Trainingsmaßnahmen unterstützt, noch seltener werden die Kompetenzen mittels Prüfungen gemessen. Die IHK Köln bietet für verschiedene Positionen in der Vertriebskette entsprechende Lehrgänge an, die dabei die tatsächlichen Probleme und Fallstricke auf dem Weg zu erfolgreichen Verkaufsabschlüssen in der Praxis thematisieren. Für moderne Anforderungen an den Vertriebsprofi wie das Internet werden spezielle Zertifikate angeboten.

Alle Lehrgänge schließen mit einer IHK-Zertifikatsprüfung ab. Sie erhalten das IHK-Zertifikat durch eine regelmäßige Teilnahme (mindestens 80 Prozent) und das erfolgreiche Ablegen des lehrgangsinternen Leistungsnachweises. Der Leistungsnachweis besteht je nach Lehrgangskonzeption aus einer Wissensabfrage, der Ausarbeitung einer Projektarbeit und/oder einer Präsentation. Die Bewertung erfolgt nach dem IHK-Notenschlüssel.

Detaillierte Informationen zu den einzelnen Lehrgängen senden wir Ihnen gerne zu. Auch Ihre individuellen Fragen beantworten wir Ihnen gerne.

Folgende fünf Zertifikatslehrgänge könnten für Sie interessant sein:

1 Vertriebsassistent/in (IHK)
Als Vertriebsassistent/in werden Sie die Position eines back-up für einen erfolgreichen Verkaufsaußendienst ausfüllen können. Sie beherrschen die nutzenorientierte Gesprächsführung mit den Kunden, erkennen Anlässe für ein cross-selling, organisieren die Geschäftskontakte der Verkäufer effektiv und verfügen über das notwendige betriebswirtschaftliche und rechtliche Hintergrundwissen für den Vertrieb.

2 Sales Manager/in (IHK)
Mit dem Zertifikat dokumentieren Sie als B2B-Verkäufer im Außendienst, dass Sie Verkaufsgespräche professionell führen können. Sie verstehen die Kaufmotive Ihres Kunden, beherrschen das Aktive Zuhören, können nutzenorientiert argumentieren, wissen, wie Sie mit Einwänden umgehen und sind abschlussicher in der Preisverhandlung. Sie können Ihr erworbenes Grundwissen in Verkaufspsychologie gezielt einsetzen.

3 Key Account Manager /in (IHK)
Als Key Account Manager/in verantworten Sie die Stabilität der Geschäftsbeziehungen zu den für den Bestand Ihres Unternehmens wichtigen Kunden und akquirieren und entwickeln neue Großkunden für Ihren Kundenstamm. Im Lehrgang erwerben Sie die dafür notwendigen Kenntnisse in den Bereichen Organisationsentwicklung, Strategie, Mitarbeiterführung, Marketing, Verhandlungstechnik und Präsentation.

4 Social Media Manager/in (IHK)
Sie kennen die wichtigsten aktuellen Social-Media-Kanäle, ihre Reichweiten, Zielgruppen und Gestaltungsmöglichkeiten. Sie verstehen es, Ihre Auftritte in diesen Medien ansprechend zu gestalten und wissen, welche rechtlichen Vorschriften Sie dabei beachten müssen. Sie können auf dieser Grundlage eine schlüssige Social-Media-Strategie zu vorgegebenen Marketing-Zielen entwickeln und durchführen.

5 Online-Marketing-Manager/in (IHK)
Das Zertifikat richtet sich an klassische Händler ebenso wie an solche, die Waren über das Internet vermarkten möchten: Sie werden in der Lage sein, die aktuellen Online-Marketing-Tools hinsichtlich der Anwendbarkeit für Ihre Unternehmensziele einzuschätzen. Sie können Ihren Marketing-Mix rund um Werbung, Kommunikation und Distribution um die neuen Möglichkeiten erweitern. Sie kennen die rechtlichen Vorschriften, die Sie dabei beachten müssen.