

Vorsprung durch Wissen!



Strukturieren –
Führen –
Ziele erreichen

VERTRIEBS- MANAGER*IN (VWA)

Berufsbegleitender Fachstudiengang

Beginn: 10. März 2023



VERTRIEBSMANAGER*IN (VWA)

Fachstudiengang

Wenn es um die Beziehung zwischen Unternehmen und Kundschaft geht, nimmt der Vertrieb eine zentrale Rolle ein. Die Vertriebsabteilung ist in der Regel die erste Anlaufstelle der Interessenten; ihre Arbeit hat direkte Auswirkungen auf die Kundenzufriedenheit, auf deren Treue, Weiterempfehlungsbereitschaft und letztlich auf den Unternehmenserfolg.

Darum muss die Vertriebsarbeit strategisch geplant, professionell umgesetzt, gemessen und gesteuert werden. Strategien und Zahlen sind dabei ebenso wichtig wie Motivation, Kommunikation und Networking.

Dieser Fachstudiengang vermittelt Ihnen praxisnah fundiertes Wissen, um den Vertrieb eines Unternehmens erfolgreich zu strukturieren, zu führen und vorgegebene Ziele zu erreichen.

INHALTE & ABLAUF

Die Teilnehmenden dieses Fachstudiengangs lernen, Vertriebsstrategien zu entwickeln, diese operativ zu planen und profitabel umzusetzen.

Eigen- und Teambotivation als Grundlage des Vertriebserfolgs werden thematisiert. Die Studierenden erfahren, wie sie ein Vertriebsteam erfolgreich führen und wie schwierige Situationen im Vertriebsalltag souverän gemeistert werden können. Dazu gehören unter anderem auch die Kaltakquise und das Reklamationsmanagement.

Ferner wird aufgezeigt, wie ein gutes Bestandskundenmanagement nachhaltiges Wachstum bringt und welche Bedeutung dem Social Business Networking zukommt. Abschließend widmet sich das Studium dem Projektmanagement im Vertrieb.

Im Laufe des Studiums fertigen die Teilnehmenden drei Transfer-Dokumentation-Reports (TDRs) an, welche als Hausarbeiten die Themen der Vorlesungen aufgreifen und anhand konkreter praktischer Projekte vertiefen. Damit wird der Umsetzungserfolg des theoretischen Wissens in die Praxis gewährleistet und ein direkter Bezug zum Unternehmen hergestellt.

Höchste Praxisrelevanz und Best-Practice stehen im Fokus des Studiengangs. Vermittelt wird, was erfolgserprobt ist. Dabei wird das Wissen anhand von Microtrainings direkt in der praktischen Umsetzung trainiert.

Der Studiengang umfasst insgesamt 12 Präsenzmodule und schließt mit einer Projektarbeit und einer mündlichen Prüfung ab. Nach erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmenden das Zertifikat „**Vertriebsmanager*in (VWA)**“.

ZIELSETZUNG

Vertriebsmanager*innen (VWA) sind in der Lage, ihre Vertriebsarbeit professionell und gewinnbringend zu strukturieren.

Sie können ein Vertriebsteam erfolgreich führen und sind auf die Hürden und Herausforderungen des Vertriebsalltags gut vorbereitet. Sie haben die Bedeutung der Kundenpflege ebenso im Fokus wie das Networking. Ihre Vertriebsprojekte können sie effizient planen und umsetzen.

Mit dieser Qualifikation haben die Absolventinnen und Absolventen beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche Führungskarriere im Vertrieb.

ZIELGRUPPE

Diese Qualifizierung ist ideal für alle, die im Vertrieb tätig sind, für Vertriebsleitende, Geschäftsführer*innen und auch Selbstständige.

PROFITIEREN SIE VON ...



- praxisrelevante Inhalte – vermittelt von erfahrenen Experten
- umfassender Wissensvermittlung aus allen relevanten Vertriebsbereichen
- kompakten Unterrichtszeiten, die sich ideal mit dem Beruf vereinbaren lassen

THEMEN & TERMINE

Modul 1

Einführung in das Management und in die Unternehmenssteuerung mit Finanzkennzahlen (KPI) 10./11.03.2023 (Fr-Sa)

Modul 2

Strategisches Vertriebsmanagement Teil 1 24./25.03.2023 (Fr-Sa)

Modul 3

Strategisches Vertriebsmanagement Teil 2 28./29.04.2023 (Fr-Sa)

Modul 4

Operative Vertriebsplanung 05./06.05.2023 (Fr-Sa)

Modul 5

Leadership im Vertrieb: Erfolgreich Führen im Vertrieb 16./17.06.2023 (Fr-Sa)

Modul 6

Mindset & Eigenmotivation als Vertriebsleader 14./15.07.2023 (Fr-Sa)

Modul 7

Professionell präsentieren im Vertrieb 28./29.07.2023 (Fr-Sa)

Modul 8

Kaltakquise – „Lust auf Leads“ 15./16.09.2023 (Fr-Sa)

Modul 9

Bestandskunden-Management 29./30.09.2023 (Fr-Sa)

Modul 10

Networking im Vertrieb & Empfehlungsmarketing 13./14.10.2023 (Fr-Sa)

Modul 11

Reklamationsmanagement & kundenzentrierte Kommunikation 20./21.10.2023 (Fr-Sa)

Modul 12:

Projektmanagement im Vertrieb 10./11.11.2023 (Fr-Sa)

Projektarbeit: 16.10. – 27.11.2023

Mündliche Prüfung: 02.12.2023 (Sa)



REFERENTEN



Prof. David Tan, Dipl.- Kaufmann, ist seit über 20 Jahren erfolgreich als Unternehmensberater und Management-Trainer tätig. Seit 2020 ist er

Professor für Organisationslehre und Projektmanagement an der IUE Hochschule in Basel.



Tobias Bobka ist Dipl. Betriebswirt (DH) mit langjähriger Vertriebs- und Restrukturierungsexpertise auf Entscheidungsebene. Er ist selbständiger Unternehmensberater, Management-Coach, Vertriebstrainer und Autor mit eigenem Podcast- und YouTube-Kanal.



Willi P. Weindorf ist Handels- und Vertriebswirt und verfügt über langjährige Erfahrung als Vertriebsleiter in Konzernen und im Mittelstand. Er ist

Konzeptionator des Vertriebsentwicklungssystems AN.P.A.C.EN und seit 2020 Inhaber einer Agentur für Vertriebsmanagement & Consulting.

AUF EINEN BLICK



ABSCHLUSS

- **Vertriebsmanager*in (VWA)**

VORAUSSETZUNG

- Abgeschlossene Berufsausbildung und eine anschließende mindestens einjährige berufliche Tätigkeit

Der Studiengang ist auf 30 Teilnehmer begrenzt.

DAUER

- 10.03.2023 – 02.12.2023

AUFWAND

- 12 Präsenz-Termine; jeweils
Freitag 18:00 – 22:00 Uhr
Samstag 08:30 – 17:30 Uhr
- 3 Transfer-Dokumentation-Reports (TDR)
- Projektarbeit
- mündliche Prüfung

Bei einer Fehlzeit von mehr als 10 % ist die Teilnahme nicht mehr regelmäßig.

ORT

Haus der Akademien
Eisenbahnstraße 56
79098 Freiburg

GEBÜHREN

- 3.650,- €
 - 3.250,- € für VWA-Absolventen
- einschließlich Prüfungsgebühren; Ratenzahlung ist möglich

ANSPRECHPARTNER

Konzeption & Beratung



Christian Heinrich

0761 38673-15
heinrich@vwa-freiburg.de

Anmeldung & Information



Ann-Kathrin Wurth

0761 38673-13
wurth@vwa-freiburg.de

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird in der vorliegenden Broschüre vereinzelt die gewohnte männliche Sprachform verwendet. Dies soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

SERVICE & BUCHUNG

ANMELDUNG

Unter **www.vwa-freiburg.de** können Sie sich ganz einfach zu all unseren Seminar- und Studienangeboten informieren und online anmelden. Die Studiengänge und Fachstudiengänge finden Sie über die Volltextsuche oder im Menüpunkt „Studiengänge“. So gelangen Sie auch direkt zum jeweiligen Anmeldeformular. Alternativ nehmen wir Ihre Anmeldung auch gerne auf folgenden Wegen entgegen:



per E-Mail:
anmeldung@vwa-freiburg.de



per Fax:
0761 38673-98



postalisch:
VWA Freiburg e.V.
Eisenbahnstraße 56
79098 Freiburg

Bei allen Fragen rund um Ihre Weiterbildung stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Rufen Sie uns an: Tel.: 0761 38673-0

ANFAHRT

Sie finden unser Haus der Akademien mitten im Herzen Freiburgs, nur wenige Meter vom Bahnhof und Stadttheater entfernt, nahe der Altstadt mit dem Münster und der Haupteinkaufsstraße. Wir empfehlen Ihnen daher, mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu uns zu kommen.

... mit der Deutschen Bahn:

- Vom Ausgang des Hbf gehen Sie direkt in die Eisenbahnstraße
- Nach 100 m finden Sie das Haus der Akademien auf der rechten Seite

... mit öffentlichen Verkehrsmitteln:

Von der Straßenbahnhaltestelle Stadttheater aus folgen Sie dem Rotteckring in Richtung Deutsche Bank und biegen nach dieser links ab in die Eisenbahnstraße. Dort erreichen Sie nach ca. 100 m die VWA auf der linken Seite.

... mit dem Auto:

- Autobahn A5: Ausfahrt → Freiburg Mitte → Stadtmitte, am Hbf rechts in die Eisenbahnstraße
- B31 bzw. B3: Richtung Hauptbahnhof, am Hbf rechts in die Eisenbahnstraße

AGB

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter www.vwa-freiburg.de/service/aggb



**ANERKANNT FÜR
BILDUNGSURLAUB**
gemäß §10 BzG BW



VWA Freiburg
Haus der Akademien
Eisenbahnstraße 56
79098 Freiburg
Telefon: 0761 38673-0
Telefax: 0761 38673-98

Folgen Sie uns auf



vwa-freiburg.de