

**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Universitätslehrgang
Sales Management
Excellence

In Kooperation mit

ERTRAGSMOTOR VERTRIEB: VOLLE FAHRT VORAUS

WISSEN SCHAFFT VORSPRUNG

IHR NUTZEN

Erfolgreicher Verkauf im Zeitalter der Digitalisierung ist weit mehr als nur die Schnittstelle zwischen Angebot und Nachfrage. Erfolgreiche Verkaufsleiter und Verkaufsleiterinnen sind Strategen mit der Customer Journey im Blick. Sie führen ihre Teams gezielt zum Erfolg und setzen die neuesten Technologien ein.

Der Universitätslehrgang Sales Management Excellence bietet die Kombination aus fundierter wissenschaftlicher Basis und praxisorientierter Wissensanwendung. Damit können die Vertriebsaktivitäten im Unternehmen zeitgemäß gesteuert, gestärkt und teambegeisternd umgesetzt werden.

Der Lehrgang beinhaltet 10 Anwesenheitstage in 4-6 Monaten. Die Module sind geblockt und finden meist Freitag bis Samstag statt.

Anmeldeschluss ist der 15. September 2021.

LIMAK BLENDED LEARNING

Schwerpunkt aller LIMAK Programme sind die Präsenztage, welche in erster Linie dem Lernen voneinander, dem gemeinsamen Bearbeiten von Fallbeispielen und dem sehr wertvollen Erfahrungsaustausch dienen. Um diesen Fokus bei den Präsenzlehrveranstaltungen zu ermöglichen, hat die LIMAK ein einzigartiges Blended Learning Konzept entwickelt, welches die Flexibilität für die Studierenden erhöht und die Erreichung der Lernziele unterstützt. Es handelt sich dabei um einen Mix aus Präsenzlehrveranstaltungen und Online Phasen. Die Online Phasen dienen einerseits dem Selbststudium zur Vorbereitung auf Präsenzlehrveranstaltungen oder Webinare, andererseits beinhalten die Online Lehrveranstaltungen auch Live Webinare. Der Multimedia Content in Form von LIMAK Expertenvideos und Wissenschecks wird dort eingesetzt, wo er das didaktische Konzept im Sinne des Lernerfolgs unterstützt. Mehr Informationen unter <https://www.limak.at/kompetenzen/limak-blended-learning/>.

VORTRAGENDE

- Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser (CAMPUS 02 – Fachhochschule der Wirtschaft GmbH, Graz)
- Mag. Hubert Preisinger (Fachhochschule OÖ, Steyr)
- Gerald Geretschläger M.Ed MBA (Geschäftsführender Gesellschafter sowie Trainer und Berater bei EWOS (Institut für Vertriebsentwicklung) sowie Lektor an der Donau Uni Krems im Bereich Marketing & Vertrieb)
- Mag. Silvia Agha-Schantl (Selbstständige Business Trainerin und Key Note Speakerin)
- FH-Prof. Mag. Dr. Gerald Petz (Fachhochschule Oberösterreich, Standort Steyr. FH-Professor für Wirtschaftsinformatik, Studiengangleiter „Marketing und Electronic Business“)
- Ing. Peter Huber (Head of Sales Academy bei Resch und Frisch/ Geschäftsführer bei NBD Management GmbH)

ZIELGRUPPE

- Verkaufsleiter
- Key-Account-Manager
- Vertriebsexperten auf dem Weg zur Führungsfunktion
- Bereichsleiter
- Geschäftsführer von Klein- und Mittelbetrieben
- Business Development Manager

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNG

Abschluss eines Studiums und mindestens drei Jahre Berufserfahrung oder eine Qualifikation durch Berufserfahrung, die mit einem Studium vergleichbar ist, sowie ein positiv absolviertes Aufnahmegespräch.

UNTERRICHTSSPRACHE

Deutsch, Lernmaterial D/E

ABSCHLUSS & ZERTIFIKAT

Nach Absolvierung des Lehrgangs erhalten Sie sowohl ein LIMAK- als auch ein ARS-Zertifikat.

TIMETABLE

Modul 1: Verkäuferführung

- 15.–16. Oktober 2021 | Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser

Modul 2: Strategische Ausrichtung und Gestaltung von Vertriebsorganisationen

- 19.–20. November 2021 | Mag. Hubert Preisinger

Modul 3: Digital Sales Strategy, Strategisches Key Account Management

- 9.–11. Dezember 2021 | FH- Prof. Mag. Dr. Gerald Petz | Gerald Geretschläger M.Ed MBA

Modul 4: Online Diplomlehrgang: 5 Lernwochen inkl. drei Webinare

Digitalisierung im Vertrieb (Digital Sales)

- 4. Jänner 2022, 18. Jänner 2022, 1. Februar 2022 | jeweils von 16:00–18:00 Uhr | Ing. Peter Huber

Modul 5: Verhandlungsführung auf Executive Niveau, Personalmanagement & Strategische Steuerung von Vertriebsprozessen

- 3.–5. Februar 2022 | Mag. Silvia Agha-Schantl | Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser



Inhalte: 15. Oktober 2021 – 5. Februar 2022, Linz

Sales Excellence + Digital Sales

- Strategische Zugänge und Initiativen zur Identifikation und Gewinnung von Schlüsselkunden kennenlernen und anwenden
- Erfolgreiche Verhandlungsführung auf Augenhöhe mit Vorständen, Geschäftsführern oder Buying Centern
- Ganzheitliche Auseinandersetzung mit der Customer Journey und Verkaufsinstrumenten zur Kundengewinnung im digitalen Zeitalter
- Methoden und Ansätze zur Entwicklung und Umsetzung eines digitalen Vertriebskonzepts kennenlernen
- Wirkungsgradsteigerung durch system-/technologiegestützten Vertrieb erzielen
- Steigerung der Kontakte sowie Präsenz und Reichweite durch Digitalisierung

Vertriebsmanagement

- Antworten und Modelle zur gezielten Entwicklung von Kunden- und Marktpotenzialen erarbeiten
- Vertriebsstrategien entwickeln
- Zusammenhang zwischen Strategie und Struktur von Vertriebsorganisationen erkennen
- Konsequenzen von Strategie und Struktur auf Führungs- und Verkaufsverhalten abschätzen
- Vertriebsorganisationen, Kennzahlensysteme etc. steuern
- Entlang von Performance-Indikatoren führen

Verkäuferführung

- Erlernen, wie die Leistung von Vertriebsmitarbeitern richtig eingeschätzt und verbessert werden kann
- Kompetenzen zur Förderung und Forderung von Verkaufsmitarbeitern schärfen
- Besonderheit in der Führung von unterschiedlichen Verkaufstypen erkennen
- Vertriebsmitarbeiter entlang von Prozess- und Performance-Indikatoren führen
- Modelle zur Analyse, Entwicklung und Förderung von Verkäufern und deren Kompetenzen erarbeiten

Wir bringen Weiterbildung in Ihr Unternehmen

Maßgeschneiderte (Weiter)Bildung für Anfänger, Quereinsteiger oder Fortgeschrittene – Ö-Cert zertifiziert. Unser Angebot passt sich Ihren Bedürfnissen an – nicht umgekehrt.



Foto credit: iStock

Entdecken Sie die wunderbare Welt des Wissens auf ars.at oder auf unseren Social-Media-Kanälen:





ars.at ☎ 30033

Universitätslehrgang Sales Management Excellence

Termine und Ort: 15. Oktober 2021 – 5. Februar 2022, Linz
jeweils von 9:00–18:00 Uhr

Anmeldegebühr: € 590,-

Preis pro Teilnehmer: € 6.900,-* (Umsatzsteuerbefreit gem. §6 Abs. 1 Z11, UStG 1994)

*Exkl. Anmelde- und Administrationsgebühr, exkl. Reise- und Aufenthaltskosten, Mittagsverpflegung sowie optionaler Leadership-Check. Alle Preise exkl. USt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens und nach Maßgabe freier Plätze berücksichtigt. Wir ersuchen Sie, nach Erhalt der Rechnung die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin zu überweisen. Die Rechnung wird per E-Mail versendet. Sollten Sie spezielle Bedürfnisse (Barrierefreiheit, Lebensmittelunverträglichkeiten etc.) haben, geben Sie uns diese bitte bekannt. Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten. Weitere Infos und Ermäßigungen finden Sie auf der Detailseite bzw. zu AGB & Stornobedingungen unter ars.at/agb. Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird auf geschlechtsspezifische Formulierungen verzichtet. Imagefotos: © iStockphoto

Jetzt anmelden unter:
office@ars.at | +43 (1) 713 80 24-29