Vertriebsassistent:in mit SAP®

Standort
Jena

Teilnehmerzahl
Die Zahl der Teilnehmenden variiert je nach Kursstarttermin.

Dauer
121 Tage

Unterrichtszeiten
Die Qualifizierung läuft in Vollzeit.

Abschluss / Zertifikat
SAP®-Zertifikat - Abwicklung von Verkaufsaufträgen, WBS-Zertifikat

Kosten und Förderung
Bis zu 100 % kostenlos bei Förderung durch Bildungsgutschein, Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr, Rehabilitationsförderung, Qualifizierungschancengesetz

Die nächsten Termine
19.04.2024 - 15.10.2024
16.08.2024 - 19.02.2025
13.12.2024 - 18.06.2025

Ansprechperson
Susanne Dietrich
Tel: 03641 2738-70
jena@wbstraining.de

Anschrift
WBS TRAINING Jena
Carl-Zeiss-Platz 16
07743 Jena

Kursbeschreibung

Der Vertriebs- oder Kundenprozess ist einer der wichtigen Kernprozesse eines Unternehmens. Ein effizienter Vertrieb trägt maßgeblich dazu bei Umsätze zu steigern, bestehende Kundschaft zu binden und natürlich neue zu gewinnen. In diesem Kurs bereitest du dich fundiert und praxisnah auf die Tätigkeit als Vertriebsassistent:in vor und schulst dich zudem gezielt in der Anwendung der Unternehmenssoftware SAP® (SD). Mit dieser Qualifikation und dem SAP®-Zertifikat "Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen" hast du gute Chancen, als Bewerber:in auf dem Arbeitsmarkt hervorzustechen, denn Fachkräfte im Vertrieb mit SAP®-Kenntnissen sind sehr gefragt.

Aktuelle Kursinformationen

Erlebe Weiterbildung neu.
Diese Weiterbildung findet als Live-Online-Kurs in unserem Lernportal WBS LearnSpace 3D® statt. In der 3D-Simulation triffst du auf eure Trainer:innen und andere Kursteilnehmende - mit diesen kannst du dich jederzeit live austauschen.

Lernziele

Als von der WBS ausgebildete Vertriebsassistent:in verfügst du über dezidierte Kenntnisse in der Gewinnung, Betreuung und Beratung von Kund:innen. Du bist qualifiziert, vom ersten Kundenkontakt bis hin zur Auftragserteilung, Vertriebsprozesse professionell zu betreuen und softwareseitig mit dem SAP-Modul SD abzubilden.

Zielgruppe

Wenn du arbeitsuchend bist, über Vertriebserfahrung verfügst, gern mit Menschen arbeitest und den Vertriebsbereich als deine berufliche Zukunft siehst, dann solltest du dich für diese

Weiterbildungsmaßnahme entscheiden.

Teilnahme-voraussetzung

Zur Teilnahme an diesem Kurs solltest du über eine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen oder mindestens zwei Jahre Berufserfahrung, z.B. im Sekretariats- bzw. Bürobereich, nachweisen können. Zudem solltest du über anwendbare MS-Office-Kenntnisse in den Fachanwendungen Word, Excel, PowerPoint und Outlook verfügen.

Inhalte

Einführung in unser Online-Lernformat (1 Tag)

Kundenorientierung in Beratung und Office Management (10 Tage)
Grundlagen verbaler und nonverbaler Kommunikation, Gesprächsführung, kundenorientierte Kommunikation, Reklamationsmanagement, Teamarbeit und Kommunikation, Telemarketing, Büroorganisation

Grundlagen des Wirtschaftsrechts (10 Tage)
rechtliche Grundlagen des Wirtschaftsprozesses, Handelsrecht, Rechtsgeschäfte und Vertragsarten, rechtlicher Rahmen im Vertrieb

Auftragsmanagement (20 Tage)
Auftragsmanagement im betrieblichen Prozess, Prozesse der Anfrage- und Auftragsbearbeitung, Arbeiten mit Kalkulationen, Rabatten und Skonti, Schnittstellen des Auftragsmanagements

Sales Professional (10 Tage)
Vertriebsgrundlagen, Vertrieb in der Unternehmensorganisation, Vertriebsstrategien, -steuerung und -controlling, Informationsmanagement, Verkaufspsychologie, Kundenorientierung und Kundenbindung, Verkaufstechniken, Verkaufsnachbearbeitung

Methoden und Prozesse im digitalen Marketing (10 Tage)
Marketing im Wandel der Zeit, Digitales Marketing, Marketinginstrumente, Datenschutz im Marketing

Customer Relationship Management (20 Tage)
Kundenmanagement im CRM, Prozesse, Instrumente und Strategien im CRM, Informationssysteme im CRM, E-Commerce und CRM, Projektarbeit

SAP® Anwender:in Prozesse im Vertrieb "SD" mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft "MM" (40 Tage)
Überblick Geschäftsprozesse SAP® Einkauf, Überblick Geschäftsprozesse SAP® Vertrieb, Fachwissen SAP® SD mit Anwendungszertifizierung Vertrieb

Perspektiven nach der Qualifizierung

Der Vertrieb ist für viele Unternehmen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Mit diesem Kurs steigst du in die Reihe der begehrten Vertriebsfachkräfte auf und verbesserst somit deutlich deine Chancen auf eine erfolgreiche Zukunft. Beschäftigungsmöglichkeiten findest du in Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen verschiedener Wirtschaftszweige sowie bei Verbänden und Organisationen.

Webseite

Link zum Kurs

WBS TRAINING

Weiterführende Themen

Handel, Vertrieb und Verkauf
Handel und Vertrieb
Kaufmännisch, Wirtschaft und Verwaltung
SAP® SD (Vertrieb)
SAP®-Anwender
SAP® MM (Materialwirtschaft)

DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV

Die WBS TRAINING und ihre Angebote sind nach der "Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung" (AZAV) von der DQS zertifiziert und erfüllen somit bundesweit die Voraussetzungen für verschiedene Fördermöglichkeiten (z.B. Bildungsgutschein). Im persönlichen Gespräch erfahren Sie alles, was Sie noch zum Thema Arbeitsmarktchancen, Förderung, Inhalte, Trainer, Termine und Kursablauf wissen möchten. Unsere erfahrenen Weiterbildungsreferenten nehmen sich Zeit für Sie. Gerne beraten wir Sie auch bei der Wahl Ihres Schulungsortes.*

* Die Teilnahme an unseren Weiterbildungen im WBS LearnSpace 3D® ist am WBS-Standort in Ihrer Nähe oder mit gesonderter Genehmigung Ihres Kostenträgers auch von zu Hause möglich.

DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV

FAZ-INSTITUT
Exzellente Nachhaltigkeit
Basis: Nachhaltigkeitsreputation
10 | 2020
www.faz.net/Exzellente-Nachhaltigkeit

GEMEINWOHL ÖKONOMIE Ein Wirtschaftsmodell mit Zukunft