

Vertriebs- und Kundenservice Manager:in mit Salesforce und SAP® in Demmin

mit SAP®, digitalen Auftrags- und Kundenprozessen sowie Einblicken in CRM-Systeme wie Salesforce

Dauer

121 Tage

Zertifikat

[SAP®-Anwender Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen](#),
WBS-Zertifikat

€ **Preis**

Wir beraten dich gerne zu deinen individuellen
Fördermöglichkeiten.

Fördermöglichkeiten

Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr,
[Bildungsgutschein](#), Bildungsurlaub, Deutsche
Rentenversicherung Bund, Rehabilitationsförderung

Aktuelle Termine

📅 11.08.2026 – 08.02.2027

📅 02.12.2026 – 08.06.2027

Kontakt

Dein Kontakt für Demmin

+49 3991 7489000

demmin@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING in Demmin

Anklamer Feld 9

17109 Demmin

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING.

Kursbeschreibung

Mach dich fit für Vertrieb & Kundenmanagement

Erfolgreicher Vertrieb verbindet heute kundenorientierte Kommunikation, effiziente Geschäftsprozesse und digitale Arbeitsweisen. In dieser Weiterbildung entwickelst du praxisnah die Kompetenzen, die Unternehmen für moderne Vertriebs-, Kundenservice- und Auftragsprozesse benötigen.

Digitale Geschäftsprozesse verstehen und anwenden

Du lernst, wie Unternehmen Vertriebs-, Marketing- und Kundenprozesse digital organisieren und welche Rolle moderne CRM-Systeme dabei spielen. Im Rahmen des CRM-Bausteins erhältst du exemplarische Einblicke in marktführende Lösungen wie Salesforce und verstehst deren Einsatz im professionellen Kundenmanagement.

Den Schwerpunkt der Systemqualifizierung bildet die Arbeit mit SAP®. Im SAP®-Modul wirst du gezielt auf die Anwenderzertifizierung im Vertrieb (SD) mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft (MM) vorbereitet – eine anerkannte Qualifikation mit hoher Relevanz für den Arbeitsmarkt.

Stärke deine Kompetenzen in professioneller Kundenkommunikation, effizienter Büroorganisation und rechtssicherem Handeln im Vertrieb. Plane und steuere Auftragsprozesse, entwickle kundenorientierte Vertriebsstrategien und nutze digitale Marketinginstrumente, um Kundenbeziehungen nachhaltig aufzubauen und weiterzuentwickeln.

Kursinhalte

Einführung in unser Online-Lernformat (1 Tag)

Kundenorientierung in Beratung und Office Management (10 Tage)

Gesprächsführung, kundenorientierte Kommunikation, Reklamationsmanagement, Teamarbeit und Kommunikation, 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, Schnittstellen des Auftragsmanagements

Sales Professional (10 Tage)

Vertrieb in der Unternehmensorganisation, Vertriebsstrategien, -steuerung und -controlling, Informationsmanagement, Verkaufspsychologie, Kundenorientierung und Kundenbindung, Verkaufstechniken, Verkaufspsychologie, 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

Lernziele

Nach Abschluss der Weiterbildung kannst du:

- Kund:innen professionell beraten und Reklamationen kundenorientiert bearbeiten.
- Büroprozesse organisieren und effizient im Team zusammenarbeiten.
- Rechtliche Grundlagen im Wirtschaftsprozess und Vertrieb sicher anwenden.
- Auftragsprozesse planen, steuern und Schnittstellen zwischen Unternehmensbereichen koordinieren.
- Vertriebsstrategien entwickeln und Maßnahmen zur Kundengewinnung und Kundenbindung umsetzen.
- Instrumente des digitalen Marketings zielgerichtet einsetzen.
- CRM-Prozesse verstehen sowie moderne CRM-Systeme zur Unterstützung kundenorientierter Geschäftsprozesse anwenden.
- Geschäftsprozesse in SAP® Vertrieb (SD) und Materialwirtschaft (MM) sicher bearbeiten.

Mit diesen Kompetenzen bist du bestens darauf vorbereitet, Aufgaben in Vertrieb, Kundenmanagement und digital unterstützten Geschäftsprozessen erfolgreich zu übernehmen.

Unterrichtsform

Vollzeit

Zielgruppe

Arbeitssuchend, Akademiker:in / Studienaussteiger:in, Berufsrückkehrer:in, Berufserfahren, Soldat:in, Rehabilitand:in, Mensch mit Behinderung, Berufstätig

Teilnahmevoraussetzung

Zur Teilnahme an diesem Kurs solltest du über eine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen oder mindestens zwei Jahre Berufserfahrung im Bereich Vertrieb nachweisen können. Zudem solltest du über fundierte MS-Office-Kenntnisse in den Fachanwendungen Word, Excel, PowerPoint und Outlook verfügen.

Perspektiven nach der Qualifizierung

Ein effizient organisierter Vertrieb ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Mit dieser Weiterbildung erwirbst du praxisnahe Kompetenzen in Vertrieb, Kundenmanagement und digitalen Geschäftsprozessen – ergänzt durch eine anerkannte SAP®-Anwenderzertifizierung.

Link zum Angebot

➔ [Vertriebs- und Kundenservice Manager:in mit Salesforce und SAP® \[*in*|*standort*\]](#)

Ausgezeichnete Bildung.



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

