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

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

16.04.2025 – 13.10.2025

14.08.2025 – 16.02.2026

10.12.2025 – 16.06.2026

Kontakt

Dein Kontakt für Stuttgart

+49 711 6662320

stuttgart@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING in Stuttgart

Sophienstraße 41

70178 Stuttgart

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING.

Kursbeschreibung

Mach dich fit für Vertrieb & Kundenmanagement
In der heutigen Geschäftswelt zählen nicht nur Fachwissen, sondern auch digitale Kompetenz und kundenorientiertes Arbeiten. Mit dieser Weiterbildung bekommst du genau das – praxisnah, effizient und mit den besten Tools der Branche.

Lerne von den Marktführern
Wir arbeiten mit den führenden Systemen Salesforce und SAP®, damit du echte Praxis-Erfahrung sammelst. In unserem SAP®-Modul erhältst du zusätzlich eine gefragte Zertifizierung im Vertrieb ("SD") und in der Materialwirtschaft ("MM") – ein wertvolles Plus für deine Karriere.

Stärke deine Kompetenz in professioneller Kommunikation und effizienter Büroorganisation. Verstehe die rechtlichen Rahmenbedingungen im Vertrieb und optimiere Prozesse rund um Anfragen, Bestellungen und Schnittstellen. Entwickle wirkungsvolle Vertriebsstrategien, vertiefe dein Wissen in Verkaufspsychologie und Kundenbindung. Nutze moderne Marketinginstrumente gezielt und setze die richtigen Strategien und Tools ein, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

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 erfolgreich bearbeiten
- Büroprozesse und Teamarbeit effizient organisieren
- Rechtliche Grundlagen im Wirtschaftsprozess und Vertrieb sicher anwenden
- Auftragsprozesse optimieren und Schnittstellen gezielt nutzen
- Vertriebsstrategien entwickeln und Kundenbindung stärken
- Digitale Marketinginstrumente effektiv einsetzen
- CRM Strategien mit Salesforce zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung anwenden
- Geschäftsprozesse in SAP Vertrieb und Materialwirtschaft sicher steuern

Mit diesen Kompetenzen bist du bestens gerüstet, um in Vertrieb, Kundenmanagement und digitalem Marketing erfolgreich durchzustarten.

Unterrichtsform

Vollzeit

Zielgruppe

Arbeitslose oder Arbeitssuchende, Akademiker:innen/Studienaussteiger:innen, Berufsrückkehrer:innen, Berufserfahrene, Soldat:innen, Rehabilitanden, Menschen mit Behinderung, Arbeitnehmer:innen/Privatzahler:innen/ Berufstätige

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.

WBS TRAINING

Perspektiven nach der Qualifizierung

Ein effizient organisierter Vertrieb ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen. Mit dieser Weiterbildung erwirbst du wertvolle Kompetenzen im Vertrieb und Kundenmanagement – inklusive praxisnaher Einblicke in Salesforce. So bereitest du dich optimal auf gefragte Positionen in Industrie, Handel und Dienstleistung vor und steigerst deine beruflichen Chancen in verschiedensten Wirtschaftszweigen, Verbänden und Organisationen.

Link zum Angebot

- Vertriebs- und Kundenservice Manager:in mit Salesforce und SAP® [*in*|*standort*]

Diese Kurse könnten dich auch interessieren.

- Mitarbeiter:in Marketing und Vertrieb mit Salesforce und SAP®
- Sachbearbeiter:in Auftragsmanagement mit SAP® und Arbeiten 4.0

Ausgezeichnete Bildung.

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