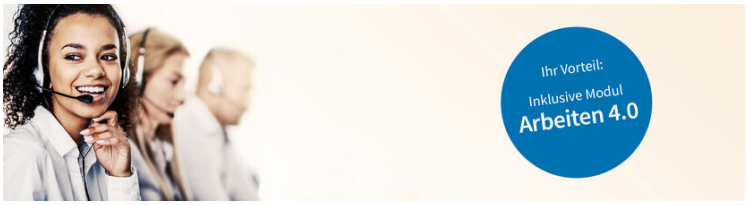
Mitarbeiter:in Marketing und Vertrieb mit SAP® und Arbeiten 4.0



Standort
Naumburg

Teilnehmerzahl
Die Zahl der Teilnehmenden variiert je nach Kursstarttermin.

Dauer
101 Tage

Unterrichtszeiten
Die Qualifizierung läuft in Vollzeit.

Abschluss / Zertifikat
SAP®-Anwenderzertifikat "Vertrieb - 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

22.05.2024 - 15.10.2024

13.09.2024 - 19.02.2025

22.01.2025 - 18.06.2025

Ansprechperson

Andrea Vogler
Tel: 03445 67860-10
Fax: 03445 67860-19
naumburg@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING Naumburg
Weißenfelser Str. 70
06618 Naumburg

Kursbeschreibung

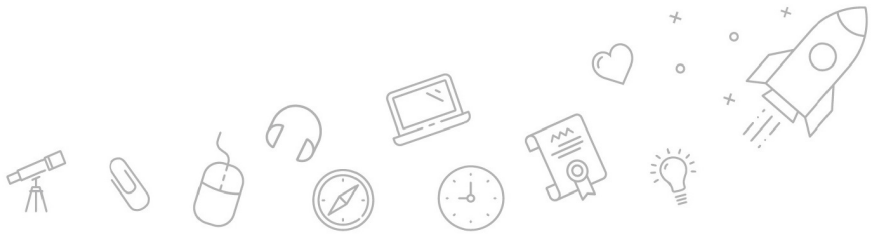
Vertriebsmarketing steht für die Absatzverbesserung von Produkten und Dienstleistungen. Dabei bezeichnet der Vertrieb alle Schritte, um Kontakt mit den Kund:innen aufzunehmen. Der Kundschaft die Produkte nahezubringen, die sie benötigt, gehört als unerlässlicher Bestandteil ins Vertriebsmarketing. Diese Aufgabe schließt zahlreiche Handlungen ein, die miteinander in Verbindung stehen. Deren Einsatz zu organisieren, ist u.a. eine Aufgabe der Mitarbeiter:in Marketing und Vertrieb. Dieser Kurs bereitet dich fundiert und praxisnah auf diese Tätigkeit vor und schult dich zudem gezielt in der Anwendung der Unternehmenssoftware SAP® (SD). Mit dieser Qualifikation, verbunden mit dem SAP®-Zertifikat "Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen" und dem Wissen rund um das Thema Arbeiten 4.0 hast du gute Chancen als Bewerber:in auf dem Arbeitsmarkt hervorzustechen, denn Fachkräfte im Vertrieb mit SAP®-Kenntnissen und aktuellem Wissen zur Arbeitswelt von Morgen 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

In diesem Kurs vermitteln wir dir fundierte Kenntnisse, die du für die Realisierung anstehender Aufgaben im Vertriebsmarketing benötigst. Insbesondere lernst du, wie du eigenverantwortlich Marketingkonzepte entwickeln und umsetzen und dabei den bestehenden Kundenpool betreuen und



koordinieren kannst und trainierst diese Prozessschritte am SAP®-System SAP ERP 6.0. Außerdem bereiten wir dich gezielt auf die wichtige SAP®-Anwendungszertifizierung "Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen" vor.
Das Wissen rund um die Entwicklungen der Digitalisierung und deren Auswirkungen auf IT-Systeme und der Arbeitsorganisation liefert dir einen wichtigen Einblick in die Arbeitswelt von Morgen.

Zielgruppe

Arbeitsuchende oder Berufsrückkehrer:innen mit kaufmännischer oder verwaltungstechnischer Vorbildung. Du solltest im Idealfall über Vertriebserfahrung verfügen, gern mit Menschen arbeiten und den Vertriebsbereich als deine berufliche Zukunft sehen.

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)

Arbeiten 4.0 (20 Tage)
Einführung in die Arbeitswelt 4.0 und digitale Kompetenzen entlang des europäischen Referenzrahmen "DigComp", den Wandel annehmen und gestalten - New Work, neue IT-Kompetenz am Arbeitsplatz, betreutes Abschlussprojekt - Meine Chancen in der neuen Arbeitswelt
Sales Professional (10 Tage)
Vertriebsgrundlagen, 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

Perspektiven nach der Qualifizierung

Der Vertrieb ist für viele Unternehmen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Mit diesem WBS-Kurs steigst du in die Reihe der begehrten Vertriebsfachkräfte auf und verbesserst somit deutlich deine Chancen auf eine erfolgreiche Zukunft.
Diejenigen, die den zukünftigen Entwicklungen in der Arbeitswelt von Morgen aufgeschlossen und neugierig gegenüberstehen und sich aktiv vorbereiten, haben deutliche Vorteile die geforderten Anforderungsprofile der Unternehmen auszufüllen. Beschäftigungsmöglichkeiten findest du in Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen verschiedener Wirtschaftszweige sowie bei Verbänden und Organisationen.

Da geht noch mehr! Du möchtest dich nach deinem Kurs spezialisieren und noch ein Studium dranhängen?

Durch unsere enge Partnerschaft mit der NBS Northern Business School profitierst du als Absolvent:in von tollen Vorteilen: lasse dir Kurse anrechnen und erhalte bis zu 10 % Rabatt auf deine Studiengebühren. Unsere Kolleg:innen bei NBS beraten dich gerne.Jetzt persönliche Beratung vereinbaren.

Webseite

Link zum Kurs

Weiterführende Themen

Handel, Vertrieb und Verkauf
SAP®-Anwender
SAP® SD (Vertrieb)
Kaufmännisch, Wirtschaft und Verwaltung
Handel und Vertrieb
Digitalisierung und Arbeiten 4.0

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

F.A.Z.-INSTITUT
Exzellente Nachhaltigkeit
Basis: Nachhaltigkeitsreputation
10 | 2020

GEMEINWOHL ÖKONOMIE Ein Wirtschaftsmodell mit Zukunft