











Vertriebsassistent/-in mit SAP® ERP 6.0 "SD"



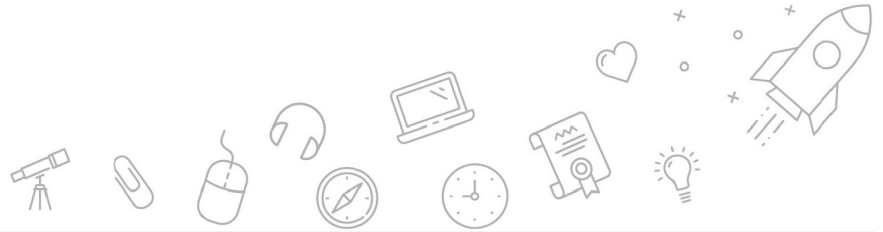
| | | | |
|--|---|---|--|
|  Standort | Wiesbaden |  Die nächsten Termine |  Ansprechpartner |
|  Max. Teilnehmerzahl | Die Teilnehmerzahl beträgt in der Regel 10 - 16, max. 25. | 20.01.2020 - 14.07.2020 Kursstartgarantie | Ute Ritter Tel: 0611 236331-00 Fax: 06131 24073-24 wiesbaden@wbstraining.de |
|  Dauer | 121 Tage | |  Anschrift |
| Unterrichtszeiten | Diese Qualifizierung läuft in Vollzeit, Mo-Fr 8:00 - 16:00 Uhr. | | WBS TRAINING Wiesbaden Hagenauer Str. 42 65203 Wiesbaden |
|  Abschluss / Zertifikat | SAP®-Zertifikat - Abwicklung von Verkaufsaufträgen, WBS-Zertifikat | | |
|  Fördermöglichkeit | Bildungsgutschein, WeGebAU, Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr | | |

> Kursbeschreibung Der Vertriebs- oder Kundenprozess ist einer der wichtigen Kernprozesse eines Unternehmens. Ein effizienter Vertrieb trägt maßgeblich dazu bei Umsätze zu steigern, Altkunden zu binden und natürlich Neukunden zu gewinnen. Die WBS bereitet Sie in diesem Kurs fundiert und praxisnah auf die Tätigkeit als Vertriebsassistent/-in vor und schult Sie zudem gezielt in der Anwendung der Unternehmenssoftware SAP® (SD). Mit dieser Qualifikation und dem SAP®-Zertifikat "Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen" haben Sie gute Chancen, als Bewerber auf dem Arbeitsmarkt hervorstechen, denn Fachkräfte im Vertrieb mit SAP®-Kenntnissen sind sehr gefragt.

> Aktuelle Kursinformationen **Erleben Sie Weiterbildung neu.** Diese Weiterbildung findet als Live-Online-Kurs in unserem Lernportal [WBS LearnSpace 3D®](#) statt. In der 3D-Simulation treffen Sie auf Ihren Trainer und andere Kursteilnehmer - mit diesen können Sie sich jederzeit live austauschen.

> Lernziele Als von der WBS ausgebildete/-r Vertriebsassistent/-in verfügen Sie über dezidierte Kenntnisse in der Gewinnung, Betreuung und Beratung von Kunden. Sie sind qualifiziert, vom ersten Kundenkontakt bis hin zur Auftragserteilung, Vertriebsprozesse professionell zu betreuen und softwareseitig mit dem SAP-Modul SD abzubilden.

> Zielgruppe Wenn Sie arbeitsuchend sind, über Vertriebserfahrung verfügen, gern mit Menschen arbeiten und den Vertriebsbereich als Ihre berufliche Zukunft sehen, dann sollten Sie sich für diese Weiterbildungsmaßnahme entscheiden.



> Teilnahme- voraussetzung

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

> Inhalte

Einführung in unser Online-Lernformat (1 Tag)

Kundenorientiert kommunizieren und beraten (5 Tage)

Grundlagen verbaler und nonverbaler Kommunikation, Gesprächsführung, kundenorientierte Kommunikation, Beschwerdemanagement

Büro- und Verwaltungsaufgaben (5 Tage)

Büroorganisation, Bearbeiten von Büro- und Verwaltungsaufgaben, Geschäftskorrespondenz, Zeit- und Aufgabenmanagement

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

Vertrieb (10 Tage)

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

Marketing planen, durchführen und kontrollieren (10 Tage)

Rechtsfragen im Marketing, Marktforschung, Marketingstrategien planen, Produktpolitik, Marketingcontrolling

Telefontraining - kompakt (5 Tage)

kundenorientierte Kommunikation am Telefon, Gesprächsphasen und Gesprächstechniken, Telemarketing und Telesales

Customer Relationship Management (10 Tage)

Kundenmanagement im CRM, Prozesse, Instrumente und Strategien im CRM, Informationssysteme im CRM, E-Commerce und CRM

Projektarbeit (5 Tage)

Anwendung von Lerninhalten im Rahmen einer betreuten 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 Anwenderzertifizierung Vertrieb

> Perspektiven nach der Qualifizierung

Der Vertrieb ist für viele Unternehmen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Mit diesem WBS-Kurs steigen Sie in die Reihe der begehrten Vertriebsfachkräfte auf und verbessern somit deutlich Ihre Chancen auf eine erfolgreiche Zukunft. Beschäftigungsmöglichkeiten finden Sie in Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen verschiedener Wirtschaftszweige sowie bei Verbänden und Organisationen.



- > Webseite [Link zum Kurs](#)

- > Weiterführende Themen
 - [Handel, Vertrieb und Verkauf](#)
 - [SAP®-Anwender](#)
 - [SAP® SD \(Vertrieb\)](#)
 - [Kaufmännisch, Wirtschaft und Verwaltung](#)
 - [Handel und Vertrieb](#)



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 LernNetz Live® ist am WBS-Standort in Ihrer Nähe oder mit gesonderter Genehmigung Ihres Kostenträgers auch von zu Hause möglich.

