

KURSBESCHREIBUNG / COURSE DESCRIPTION

KURSTITEL	Grundlagen des Vertriebs
KURS-ID	118
Kursverantwortlicher	AWP- und Sprachenzentrum
Art der Lehrveranstaltung	Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtfach (AWP)
Studiengang	Alle Ingenieurwissenschaften
Niveau	Grundlagen
Voraussetzungen	keine
SWS	2
ECTS	2
Art der Prüfung	schriftliche Prüfung (60 Minuten)
Unterrichtssprache	Deutsch
Dozent	Julia Mahr
Kursziele	<ul style="list-style-type: none"> -Vertriebsprozess ist bekannt und kann praktisch umgesetzt werden -eigene Wertvorstellungen bzgl. einer Tätigkeit im Vertrieb sind definiert -Vorstellung über eigenes vertriebliches Vorgehen ist geschaffen -Hebel für vertriebliche Erfolge sind bekannt -Erkenntnisse bzgl. Persönlichkeitsmodellen sind vorhanden und können im Vertrieb angewendet werden -Abgleich zwischen Selbst- und Fremdbild ist möglich aufgrund erhaltenen Feedbacks
Kursinhalte	<ul style="list-style-type: none"> -Selbstreflektion (bzgl. des eigenen Kaufverhaltens/persönlicher Erwartungen an „gute“ Vertriebler/des gewünschten persönlichen Auftretens/der eigenen Einstellung zum Thema Vertrieb) -Definition eines „guten vertrieblichen Vorgehens“ aus Sicht des Kunden und des Vertrieblers -Reflektion/Definition der eigenen (Selbst-)Organisation/strukturierten Vorgehensweise für eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit -Überblick über vertriebliche Abläufe/Verstehen des gesamten Vertriebsprozesses -Vorgehen vor/im/nach dem Vertriebstermin (inkl. Akquise und Terminvereinbarung) -Erfolgsfaktoren und Stolpersteine im Vertrieb (u.a. Beziehungsmanagement, Berücksichtigung von Persönlichkeitsmodellen, Empfehlungsgeschäft, Umgang mit Einwänden, Beschwerdemanagement, Selbstorganisation, Kunden-/Serviceorientierung/Schaffen von Begeisterung)

	<p>-Führung im Vertrieb motivierend, unterstützend und nachhaltig erfolgreich gestalten</p> <p>-Selbstmarketing als Vertriebler – beim Kunden und innerhalb des eigenen Unternehmens</p> <p>-Umgang mit Vertriebszielen und ggf. vorhandenem „Vertriebsdruck“</p>
Lehrmethoden	Vortrag, Lehrgespräch, Einzel-/Gruppenarbeit, Diskussion, praktische Übungen, Feedback-Elemente
Lehrbuch	
Empfohlene Literatur	
Besonderes	Blockveranstaltung an 3 Wochenenden
Kurs gehört zum Zusatzzertifikat ...	<p>“Technischer Vertrieb“</p> <p>Wurden alle drei Fächer (Grundlagen des Vertriebs, Verkauf, Marketing) erfolgreich abgeschlossen, stellt Ihnen Ihr/e Ansprechpartner/in im Studienzentrum auf Wunsch das Zertifikat aus</p>