

Sales Management

Certificate Program – CP
2 Semester, berufsbegleitend

www.donau-uni.ac.at/salesmanagement





Der Verkauf ist der Beginn einer Beziehung

Erfolgreiche Unternehmen achten auf ein perfektes Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb, um die sensiblen Schnittstellen zu den Kund:innen optimal zu gestalten und zu diesen eine nachhaltige Beziehung aufzubauen und zu pflegen. Im Zeitalter der Digitalisierung ist erfolgreiches Sales Management weit mehr als der Abschluss eines Geschäfts – es ist die Kundenzentrierung entlang der gesamten Customer Journey. Lernen Sie, Vertriebsaktivitäten zeitgemäß zu steuern und Kundenorientierung umzusetzen.



„Die Verbindung von Erfahrung aus der Praxis und fundierten theoretischen Modellen bietet eine optimale Möglichkeit, das eigene branchenspezifische Know-how weiterzuentwickeln.“

– Dr. Andreas Ihl, M.Sc

Das Studium

Der Schwerpunkt dieses Certificate Programs liegt in der Verschmelzung von aktuellen Forschungserkenntnissen mit umsetzbaren Strategien und praktischer Anwendung im Sales Management. Dabei wird die Verbindung zwischen Theorie und Praxis in relevanten Bereichen des Vertriebsmanagements in Bezug auf Strategien, Entscheidungsunterstützung, Analysetechniken und Gesprächsführung hergestellt, wobei im Mittelpunkt Kundenzufriedenheit und Kundenorientierung stehen.

In vier Modulen lernen Sie die sensiblen Schnittstellen zu Ihren Kund:innen optimal zu gestalten und zu diesen eine nachhaltige Beziehung aufzubauen und zu pflegen:

Personal Sales Skills

- > Kommunikation & Präsentation
- > Gesprächs- und Verhandlungsführung

Sales Strategy Skills

- > Verkaufs- und Vertriebsmanagement
- > Key Account Management

Touchpoint Marketing

- > Omnichannel Marketing
- > Marketing Automation & CRM

Marketing Controlling

- > Marketing- und Vertriebs-Controlling
- > Preismanagement

Qualifikationsprofil

Absolvent:innen des Certificate Program „Sales Management“ sind in der Lage,

- > auf Marktgegebenheiten abgestimmte Vertriebsstrategien und -ziele zu formulieren
- > Vertriebsinstrumente im unternehmens-spezifischen Kontext anzuwenden
- > Verkaufsgesprächs- und Verhandlungsstrategien zu entwickeln
- > Unterschiedliche Verkaufs- und Einkaufsprozesse zu gestalten
- > Methoden und Strategien des Key Account Management anzuwenden
- > Konzepte der Kundengewinnung, -bindung und des Lead Managements zu entwerfen
- > Analysen des strategischen und operativen Vertriebs- und Marketing-Controlling durchzuführen

Kurzinfos

Abschluss

Zertifikat

Sprache

Deutsch

Studienort

Universität für Weiterbildung KREMS

Dauer

16 Präsenztage

ECTS-Punkte

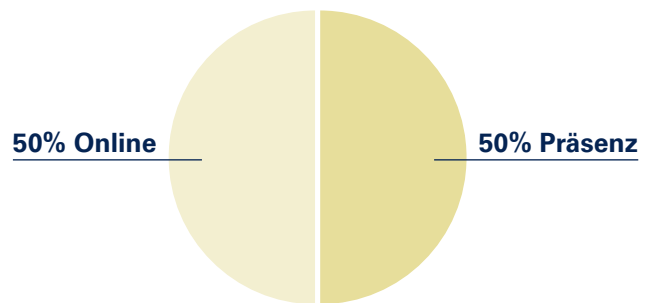
24

Kosten

EUR 6.900,-

Lernformat

Blended Learning (Online- und Präsenzlehre)



Zielgruppe

Vertriebsexpert:innen/Vertriebsleiter:innen jeder Branche, Geschäftsführer:innen von Klein- und mittleren Unternehmen, Verkaufsleiter:innen mittelständischer Unternehmen, Gebietsverkaufsleiter:innen, Führungsnachwuchs im Vertrieb, Key Account Manager:innen, Außendienstmitarbeiter:innen

Zulassungsvoraussetzungen

- > Allgemeine Universitätsreife oder abgeschlossene Ausbildung auf mindestens NQR-Niveau IV oder
- > mehrjährige einschlägige Berufserfahrung (mindestens zwei Jahre + ein Tag)
- > und in allen Fällen der positive Abschluss des Auswahlverfahrens an der Universität für Weiterbildung KREMS

Wissenschaftliche Leitung

Univ.-Prof. Dr. **Barbara Brenner**

Departmentleitung

Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften



Die Universität für Weiterbildung Krems ist spezialisiert auf berufsbegleitende Weiterbildung. Als öffentliche Universität arbeitet sie mit ihrer Expertise in Forschung und Lehre an der Bewältigung gesellschaftlicher Herausforderungen und richtet ihr Studienprogramm danach aus. Sie wendet sich mit ihren Masterstudien und Kurzprogrammen in zehn thematischen Feldern insbesondere an Berufstätige. Mit rund 8.000 Studierenden aus rund 85 Ländern verbindet die Universität für Weiterbildung Krems langjährige Erfahrung in wissenschaftlicher Weiterbildung mit Innovation und höchsten Qualitätsstandards in Forschung und Lehre. Die Universität führt das Qualitätssiegel der AQ-Austria. Krems liegt in der einzigartigen Natur- und Kulturlandschaft Wachau, 60 km von Wien entfernt.

Information und Anmeldung

Universität für Weiterbildung Krems
Department für Wirtschafts- und
Managementwissenschaften
Dr.-Karl-Dorrek-Straße 30, 3500 Krems

Angela Schmelz
Tel. +43 (0)2732 893-2829
angela.schmelz@donau-uni.ac.at

[www.donau-uni.ac.at/
salesmanagement](http://www.donau-uni.ac.at/salesmanagement)

