

Beschreibung

Als zertifizierte/r Vertriebsleiter: in der IHK erlernen Sie verbesserte Führungsfähigkeiten, wie Sie Ihre Mitarbeiter: innen motivieren und führen können, um Ihre Ziele zu erreichen. Mit einem neuen Blick auf aktuelle Verkaufs- und Marketingkenntnisse gelingt es Ihnen anhand Ihres CEO-Dashboards neue Marketingstrategien für Ihren Vertrieb zu entwickeln. Als Schlüssel zum Erfolg unterstützt Ihre eigene Persönlichkeiten und der Wille zum ersten Verkäufer Ihres Unternehmens. Ein IHK Vertriebsleiter denkt strategisch und entwickelt Geschäftsstrategien und kann Chancen und Risiken abwägen. Ein im Rahmen der Zertifizierung erweitertes Netzwerk ermöglicht Ihnen in einer heterogenen Gruppe dein Blick über den Tellerrand.

Zielgruppe

Langjährige Key Account Manager und Vertriebsführungskräfte aus allen Branchen, Selbstständige, freie Handelsvertreter und Existenzgründer, die sich mit gleichgesinnten austauschen möchten und ihren Vertriebs- und Führungsprozess reflektieren und weiterentwickeln. Wenn Sie eine Führungsrolle im Vertrieb übernehmen möchten oder ihre Karriere vorantreiben ist diese Zertifizierung von hohem Nutzen

Inhalt

Modul 1: Recruiting, OnBoarding und Teamzusammenstellung – die Basis des Vertriebs Erfolgs

- Recruiting 2.0 die Verbindung aus Netzwerken und digitaler Personalgewinnung
- OnBoarding als erstes Highlight der Zusammenarbeit
- Persönlichkeitsmodelle in der Übersicht
- Entwicklung High Performance Team mit der richtigen Personalauswahl

Modul 2: Persönlichkeitsentwicklung für die Vertriebsleitung

- Motivationen erkennen
- Verhandlungsführung
- Moderation und Präsentation
- Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kundensituationen

Modul 3: Führen mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen anhand eines CEO-Dashboards

- Steuerung anhand betriebswirtschaftlicher Auswertungen
- Die Bilanz als Orientierung für Leitsätze und Unternehmensvision
- Entwicklung des persönlichen CEO Dashboards
- Vertriebsorganisation
- Vertragsrecht und Vertragsgestaltung
- Vertragsbestandteile und AGB

Modul 4: Personalführung im Vertrieb

- Führungsrolle im Vertrieb und Schnittstellen
- Mitarbeiterführung & Rollenverständnis Führung
- Zielvereinbarungen
- Mitarbeitergespräche
- Entlohnungsmodelle im Vertrieb
- Anforderungsprofil und Mitarbeiterauswahl

Standort und Termin

MO.

16

NOV. 2026

16. Nov. bis 19. Nov. 2026
Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termin details

32 Unterrichtseinheiten

Investition

€ 2.340,-
inkl. Unterlagen und Zertifikat

Ansprechpartner

Marco Xanthopoulos

☎ 07721 922 264

✉ marco.xanthopoulos@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Schwarzwald-Baar-Heuberg
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Dozenten

- Dozierendenteam

Förderungen

- ESF Förderung



Vertriebsleiter (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz



Modul 5: Vertrieb in der Zukunft – digitale Chancen entwickeln

- Vertriebsstrategie 4.0 - Sales goes digital
- KI als Vertriebsunterstützung
- Vor- und Nachteile von Remoteführung
- Remote Besprechungen vorbereiten und inszenieren
- Online-Beratung als Alltagssupport

Prüfung

- Multiple Choice Test
- Mitarbeitergespräch

Abschluss

- IHK-Zertifikat

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/vertriebsleiter-m-w-d-vollzeit-praesenz_120138

Das könnte Sie interessieren

- Vertriebsreferent (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Sales Manager (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Vertrieb und Marketing als starkes Team: Gemeinsam Wunschkunden gewinnen und Wachstum sichern - Vollzeit - Präsenz



Kofinanziert von der Europäischen Union

Kofinanziert vom Ministerium für
Soziales, Gesundheit und Integration
Baden-Württemberg

