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

Kurs-Nr. VVVL-271

Beschreibung

Die meisten Vertriebsleitungen werden befördert, weil sie gut verkauft haben. Führen mussten sie vorher nie. Genau dort beginnt dieser Zertifikatslehrgang: bei der Frage, was sich ändert, wenn nicht mehr der eigene Abschluss zählt, sondern der des Teams.

Die Teilnehmenden lernen, ein Vertriebsteam aufzubauen und passend zu besetzen, es mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen zu steuern, Ziele verbindlich zu vereinbaren und auch schwierige Mitarbeitergespräche ruhig zu führen. Ein eigenes Kennzahlen-Cockpit entsteht während des Lehrgangs und ist danach sofort einsetzbar. Der Austausch in einer Gruppe aus unterschiedlichen Branchen liefert Perspektiven, die im eigenen Unternehmen fehlen.

Zielsetzung / Lernziele

Die Teilnehmenden:

- verstehen, was sich mit dem Wechsel von der Verkaufs- in die Führungsrolle verändert
- bauen ein Vertriebsteam auf und besetzen Positionen nach klarem Anforderungsprofil
- steuern ihren Vertrieb mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und einem eigenen Cockpit
- vereinbaren Ziele verbindlich und führen Mitarbeitergespräche strukturiert
- gestalten Vergütungsmodelle, die das gewünschte Verhalten fördern
- kennen die rechtlichen Grundlagen der Vertriebsarbeit und der Vertragsgestaltung
- führen Teams auch auf Distanz und nutzen digitale Werkzeuge sowie KI im Vertrieb

Zielgruppe

- Verkäuferinnen und Verkäufer vor dem Schritt in die Führung
- frisch ernannte Teamleitungen im Vertrieb ohne formale Führungsausbildung
- Key Account Manager mit fachlicher Führungsverantwortung
- Inhaberinnen und Inhaber kleiner Unternehmen, die erstmals ein Vertriebsteam aufbauen
- erfahrene Vertriebsleitungen, die ihre Führungspraxis strukturieren wollen

Inhalt

Modul 1: Team aufbauen und besetzen

- Recruiting im Vertrieb: Netzwerk und digitale Kanäle verbinden
- Anforderungsprofil und Auswahlkriterien
- Onboarding als erstes Highlight der Zusammenarbeit
- Persönlichkeitsmodelle im Überblick
- Ein leistungsfähiges Team zusammenstellen

Modul 2: Die eigene Rolle als Führungskraft

- Vom besten Verkäufer zur Führungskraft: was sich ändert
- Motivation erkennen und wirksam ansprechen

Standort und Termin

MO. 15 FEB. 2027

15. Feb. bis 24. Feb. 2027
Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termindetails

56 Unterrichtseinheiten

Datum	Tag	von	bis
15.02.2027	Mo	09:00	17:00
16.02.2027	Di	09:00	17:00
17.02.2027	Mi	09:00	17:00
18.02.2027	Do	09:00	17:00
22.02.2027	Mo	09:00	17:00
23.02.2027	Di	09:00	17:00
24.02.2027	Mi	09:00	17:00

Investition

€ 2.340,-
inkl. Unterlagen und Zertifikat

Ansprechpartner

Marco Xanthopoulos

07721 922 264
marco.xanthopoulos@vs.ihk.de

07721 922-200
akademie@vs.ihk.de
IHK Akademie
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

- Verhandlungsführung
- Moderation und Präsentation
- Umgang mit schwierigen Mitarbeiter- und Kundensituationen

Modul 3: Führen mit Kennzahlen

- Steuerung anhand betriebswirtschaftlicher Auswertungen
- Die Bilanz als Orientierung für Ziele und Unternehmensvision
- Aufbau des eigenen Kennzahlen-Cockpits
- Vertriebsorganisation und Gebietsplanung

Modul 4: Personalführung im Vertrieb

- Führungsrolle und Schnittstellen im Unternehmen
- Zielvereinbarungen, die wirken
- Mitarbeitergespräche führen, auch kritische
- Entlohnungs- und Provisionsmodelle im Vertrieb

Modul 5: Recht und Vertragsgestaltung im Vertrieb

- Vertragsrecht und Vertragsgestaltung
- Vertragsbestandteile und AGB
- Handelsvertreter- und Arbeitsverhältnisse unterscheiden

Modul 6: Vertrieb der Zukunft

- Vertriebsstrategie: digitale und persönliche Kanäle verbinden
- KI als Vertriebsunterstützung
- Führung auf Distanz: Chancen und Grenzen
- Remote-Besprechungen vorbereiten und moderieren

Prüfung

- Multiple-Choice-Test
- Mitarbeitergespräch

Methoden

- Fachlicher Input mit Praxisbeispielen
- Arbeit am eigenen Team und an eigenen Kennzahlen
- Fallarbeit und Gesprächssimulationen mit Feedback
- Kollegiale Beratung in branchengemischter Gruppe
- Transferaufgaben für die eigene Führungspraxis

Abschluss

- IHK-Zertifikat

Veranstaltungsort

IHK Akademie

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

Dozenten

- Dozierendenteam

Förderungen

- ESF Förderung

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 Wirtschaft, Handwerk und Tourismus Baden-Württemberg

07721 922-200
akademie@vs.ihk.de
IHK Akademie
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

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

Veranstaltung online ansehen

https://www.ihkakademie-sbh.de/weiterbildung/details/vertriebsleiter-m-w-d-vollzeit-praesenz_120334

07721 922-200

akademie@vs.ihk.de

IHK Akademie
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen