

WIFI-Diplomlehrgang Marketing & Sales

Wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden finden und binden



WIE SIE IHRE KUNDINNEN UND KUNDEN FINDEN UND BINDEN

Erfolgreiche Unternehmen wissen genau, wer ihre Kundinnen und Kunden sind und wie sie diese ansprechen können. Das entsprechende Know-how dafür vermittelt Ihnen der WIFI-Diplom-Lehrgang „Marketing & Sales“.

Professionelles Marketing ist heute mehr denn je gefragt. Eine fachlich fundierte Ausbildung in diesem Bereich erhöht die Karrierechancen, erweitert das kreative Potenzial und trägt entscheidend zur Entwicklung von Führungsqualitäten bei.

ZIELGRUPPE

Der Lehrgang richtet sich branchenübergreifend vor allem an

- Unternehmer/innen und Mitarbeiter/innen kleiner und mittlerer Unternehmen, die (auch) für Marketing und Verkauf zuständig sind

- Assistentinnen und Assistenten der Geschäfts- und Marketingleitung
- Produktmanager/innen
- Techniker/innen
- und alle, die eine Karriere im Marketing und Verkauf anstreben

NUTZEN FÜR TEILNEHMER/INNEN

Unter der Anleitung von Profis erarbeiten Sie schlagkräftige Marketing- und Verkaufsstrategien, lernen Methoden der Kundenbindung kennen und trainieren erfolgreiche Verkaufsgespräche.

Weiters lernen Sie

- Ihre Arbeit überzeugend zu präsentieren
- unternehmerische und marketingstrategische Zusammenhänge zu erkennen
- ein Produkt einzuführen, zu entwickeln und zu gestalten
- Ihre Kommunikations- und Teamfähigkeit zu verbessern

DIE LEHRINHALTE IM DETAIL

Marketing

- Einführung in das Marketing
- Umfeld und Marktbedingungen des Marketing
- Strategisches Marketing
- Aufbau eines strategischen Marketingkonzeptes
- Marktforschung
- Leistungspolitik (Produkt- und Programmpolitik)
- Kontrahierungspolitik
- Kommunikationspolitik
- Distributionspolitik
- Public Relations und Power
- Marketingbudget
- Marketing-Controlling
- Marketing-Organisation
- Spezialbereiche des Marketing





Sales

- Grundlagen der Verkaufsförderung
- Grundgesetze im Verkauf
- Kommunikation
- Die 6 Schritte eines Kundenbesuchs
- Schwierige Gesprächssituationen
- Persönlichkeitsentwicklung
- Verkaufspsychologie
- POS-Gestaltung
- Spacemanagement
- CRM/Kundenbeziehungsmanagement

METHODIK

Unsere erfahrenen Trainer/innen unterrichten Sie nach modernen ganzheitlichen Methoden. Sie beziehen sich auf marktspezifische Probleme und erheben die Teilnehmerorientierung zum Unterrichtsprinzip. So werden in Gruppenarbeiten u. a. Fallbeispiele aus Ihrem beruflichen Umfeld aufgearbeitet, Selbstkontrolle und Selbstbewertung durchgeführt und Verkaufsgespräche mit Videoeinsatz trainiert.

LEHRGANGSABSCHLUSS

Für die erfolgreiche Absolvierung des Lehrganges sind

- ein Marketing- oder Verkaufskonzept zu erstellen sowie
- eine mündliche Prüfung über das Stoffgebiet und zur Projektarbeit abzulegen.

Nach positiver Beurteilung aller Prüfungsteile erhalten Sie ein WIFI-Diplom.



Q Dieser Kurs wurde gem. den Richtlinien der ISO 9001 sowie der ISO 29990 im WIFI Verbund entwickelt.

IHR/E ANSPRECHPARTNER/IN

**Haben Sie Interesse und möchten sich anmelden? Oder benötigen Sie mehr Informationen?
Dann kontaktieren Sie bitte unsere Mitarbeiter/innen in den Landes-WIFIs.**

WIFI Burgenland Kundencenter

Robert-Graf-Platz 1, 7000 Eisenstadt
T 05 90 90 7-5111, F 05 90 90 7-5115
E info@bgld.wifi.at
H www.wifi.at/burgenland

WIFI Oberösterreich GmbH Kundencenter

Wiener Straße 150, 4021 Linz
T 05 7000-77, F 05 7000-7609
E kundenservice@wifi-ooe.at
H www.wifi.at/ooe

WIFI Österreich

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
F 05 90 900-3156
E wifi.info@wko.at
H www.wifi.at

WIFI International

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
T 05 90 900-3454
F 05 90 900-3066
E win@wko.at
H www.wifi.eu