

Kursstart alle 4 Wochen

Key Account Manager:in mit Digital Leadership

Dieser Lehrgang führt dich durch die Themenbereiche Digital Leadership, Verkaufs- und Servicestrategien, ein professioneller Kundenumgang, Vertriebsprozesse mit SAP, Management und Unternehmensplanung sowie der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) in deinem beruflichen Umfeld.

 **Abschlussart**
Zertifikat „Key Account Manager:in“
Zertifikat „Digital Leadership“

 **Abschlussprüfung**
Praxisbezogene Projektarbeiten mit Abschlusspräsentationen
SAP-Anwenderzertifizierung UC_SD_S42022_DE
Certified Business Manager:in

 **Dauer**
20 Wochen

 **Unterrichtszeiten**
Montag bis Freitag von 08:30 bis 15:35 Uhr
(in Wochen mit Feiertagen von 8:30 bis 17:10 Uhr)

 **Nächste Kursstarts**
27.05.2024
24.06.2024
22.07.2024

LEHRGANGSZIEL

Dir sind die grundlegenden Strukturen und Prozesse sowie Rollen und Aufgaben im Vertrieb und Verkauf bekannt. Du kannst verschiedene Verkaufsstrategien im Kundengespräch zielsicher anwenden und so bestehende Kundschaft behalten, aber auch neue Kundschaft akquirieren. Außerdem sind dir moderne Vertriebstechnologien und digitale Vertriebskanäle sowie das strategische Marketing im Vertrieb und Verkauf geläufig. Du beherrscht zudem das aktuelle Vertriebsrecht.

Zusätzlich gehst du kompetent mit vertriebsrelevanten Vorgängen in SAP um und rundest dein berufliches Profil mit der SAP-Anwender-Zertifizierung ab.

Auch weißt du, wie unterschiedliche Businesspläne für Projekte und Unternehmen unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten erstellt werden und wendest die wichtigsten wirtschaftlichen Planungs- und Marketinginstrumente an. Du hast Kenntnisse im Vertragsrecht und dir sind die Inhalte des Handels- und Gesellschaftsrechts sowie die Grundlagen der Finanzplanung geläufig.

Des Weiteren bist du in der Lage, dich als Fach- und Führungsperson effektiv in einer modernen, digital-vernetzten Arbeitsumgebung einzubringen. Du kannst an der Entwicklung wesentlicher Strategien, um Prozesse sinnvoll umzusetzen, mitwirken.

ZIELGRUPPE

Dieser Lehrgang eignet sich für alle, die im Vertrieb und Verkauf beruflich Fuß fassen möchten. Der Kurs ist auch für Quereinsteiger:innen, z. B. aus technischen Berufen, geeignet.

BERUFSAUSSICHTEN

Mit diesem Lehrgang qualifizierst du dich sich für eine berufliche Tätigkeit im Bereich Vertrieb oder Verkauf und somit für Stellen in allen Unternehmen mit einer Vertriebsabteilung.

Zusätzlich erwirbst du das weltweit einheitliche und anerkannte SAP-Zertifikat. Es gilt als eine der wichtigsten Herstellerzertifizierungen im kaufmännischen Bereich. Mit deinem neu erworbenen Wissen und Können verbesserst du branchenübergreifend deine beruflichen Chancen.

Des Weiteren hast du mit deinen neu erworbenen Kenntnissen zu Digitalisierungsprozessen eine zusätzliche Qualifikation, die bei Unternehmen aller Größen nachgefragt ist.

VORAUSSETZUNGEN

Kaufmännische Basiskenntnisse (Bilanz und GuV) werden vorausgesetzt.

LEHRGANGSINHALTE

DIGITALES VERTRIEBS- UND VERKAUFSMANAGEMENT

Grundlagen des Vertriebs (ca. 1,5 Tage)

Vertriebsstrategien
Vertriebsorganisation und -strukturen
Aufbau eines Vertriebskonzeptes
Vertriebsformen
Vertriebssteuerung und -prozesse
Prinzipien für Verhandlungen
Verhandlungsphasen
Rollen und Aufgaben im Vertrieb (Vertriebsmitarbeiter:innen und -leitung)

Erfolgreich verkaufen (ca. 2 Tage)

Psychologie des Verkaufs
Beschaffung und Analyse von Kundendaten
Analyse des Kundenbedarfs
Zielgruppen/Käufertypen
Verkaufsgespräche und -präsentationen
Verkaufskonzeption
Preisverhandlungen führen
Verkaufsabschluss
Angebotsnachbereitung – Follow Ups

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

Vorstellung von konkreten KI-Technologien im beruflichen Umfeld
Anwendungsmöglichkeiten und Praxis-Übungen

Customer Contact (ca. 5 Tage)

Neukundengewinnung, Kundenakquise, Kundengewinnung und -ausbau
Kaufmotive analysieren
Nutzen-Argumentation
Direkter Kundenkontakt – Customer First
Key-Account-Management
Beschwerdemanagement
Bestandskundenpflege
Lead Management
Sales Funnel
Customer Experience (CX)

Digitalisierung im Vertrieb (ca. 3 Tage)

CRM und CRM-Systeme
Vertriebstechnologien
Digitale Vertriebskanäle
Erfolgsfaktoren im E-Business
Digitale Produkte, digitale Dienste, digitale Geschäftsmodelle
Digitale Kundenschnittstellen (Customer Journey Map)
Strategisches Marketing im Vertrieb und Verkauf (ca. 2 Tage)
Kundenorientierung (Customer Centricity)
Wettbewerbsorientierung (USP – Unique Selling Proposition)
Situationsanalyse mit SWOT
Interne und externe Analyse
Analyse des Käuferverhaltens
Marketingforschung und -prognose
Marktabgrenzung und -segmentierung
Zielformulierung, Zielgruppen
Marktwahlstrategien, Marktteilnehmerstrategien
Marketing Mix

Vertriebscontrolling (ca. 2 Tage)

Ziele, Aufgaben und Instrumente des Vertriebscontrollings
Vertriebskontrolle

Vertriebsrecht (ca. 1,5 Tage)

Wettbewerbs- und Markenrecht
Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
Handelsvertreterrecht

Projektarbeit (ca. 3 Tage)

Zur Vertiefung der gelernten Inhalte
Präsentation der Projektergebnisse

ANWENDER:IN VERTRIEB (SD) MIT ZUSATZQUALIFIKATION MATERIALWIRTSCHAFT (MM) MIT SAP S/4HANA

S4H00 SAP S/4HANA Überblick (ca. 4 Tage)

Überblick über SAP S/4HANA
Navigation, SAP Fiori, SAP Business Client, SAP Logon
Systemweite Konzepte mit Organisationseinheiten, Stammdaten und
Transaktionen
Überblick über Finanzwesen- und Logistikmodule, Abbildung der jeweiligen
Prozesse in SAP
Berichtswesen, Systemaufbau und Migration
SAP Service Angebote

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

Vorstellung von konkreten KI-Technologien im beruflichen Umfeld
Anwendungsmöglichkeiten und Praxis-Übungen

S4500 Geschäftsprozesse Sourcing and Procurement (ca. 8 Tage)

Überblick und Navigation
Prozesse und Unternehmensstruktur in der Beschaffung
Beschaffungsprozess
Stammdaten der Beschaffung
Lagermaterial im Vergleich zu Verbrauchsmaterial
Anforderung per Self-Service
Erweiterte Transaktionen in der Beschaffung
Automatisierter Beschaffungsprozess
Auswertungen und Analysen

S4600 Geschäftsprozesse in Sales (ca. 8 Tage)

Navigation mit Fiori
Unternehmensstrukturen
Vertriebsprozesse im Überblick
Stammdaten
Automatische Datenermittlung und Terminierung
Verfügbarkeitsprüfung
Sammelverarbeitung
Weitere Prozesse in Sales
Reklamationsabwicklung
Monitoring und Vertriebsanalysen

S4605 Verkaufsprozesse in Sales (ca. 10 Tage)

Einführung
Unternehmensstrukturen im Vertrieb
Auftragsbearbeitung
Steuerung von Verkaufsbelegen
Datenfluss
Besondere Geschäftsvorfälle
Unvollständigkeit
Partnerrollen im Vertrieb
Rahmenverträge
Materialsubstitution, Listung und Ausschluss
Naturalrabatt
Workshop Verkauf

S4610 Lieferprozesse (ca. 4 Tage)

Idee und Funktion des Lieferbelegs
Grundlegende Organisationseinheiten für den Lieferprozess
Steuerung der Lieferung
Warenausgangsprozess auf Basis der Auslieferung
Prozesse und Funktionen auf Basis der Auslieferung

Projektarbeit/Fallstudie, Zertifizierungsvorbereitung und SAP- Anwender-Zertifizierung Vertrieb (ca. 6 Tage)

MANAGEMENT UND UNTERNEHMENSPLANUNG

Management (ca. 1 Tag)

Hierarchieebenen
Managementmethoden
Planungshorizonte
Managementfunktionen
Managementregelkreislauf
Managementinstrumente

Ziele, Methoden und Instrumente der Businessplanerstellung (ca. 3 Tage)

Grundlagen der Businessplanerstellung
Analyse- und Planungsinstrumente (SWOT-Analyse, Szenario-Analyse,
Portfolio-Analyse, Kreativitätstechniken)

Vertragsrecht (ca. 1 Tag)

Willenserklärungen
Gewährleistung und Garantie
Vertragsarten und deren Störungen
Recht bei vertraglichen Mängeln (Nacherfüllung, Rücktritt, Kaufpreisminderung, Schadensersatz)
Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

Vorstellung von konkreten KI-Technologien im beruflichen Umfeld
Anwendungsmöglichkeiten und Praxis-Übungen

Handels- und Gesellschaftsrecht (ca. 1 Tag)

Kaufmannsarten
Gesellschaftsformen
Handelsbräuche
Besonderheiten im Handelsrecht
Handelsregister und Publizität
Einführung ins Insolvenzrecht

Projektplanung (ca. 0,5 Tage)

Grundlagen
Ressourcenplanung
Planungsschritte
Fehler bei der Projektplanung

Umfeldanalyse (ca. 0,5 Tage)

Unternehmensanalyse
Branchenanalyse
Standortanalyse
Wettbewerbsanalyse

Marketing (ca. 3 Tage)

Marktanalyse und Marktsegmentierung
Grundlagen der Marktforschung
Instrumente des Marketing-Mix
Werbung und unterstützende Instrumente

Finanzplanung (ca. 1 Tag)

Überblick
Instrumente

Planung Investitionsrechnung (ca. 2 Tage)

Grundlagen
Investitionsrechnungsverfahren
Grenzen und Probleme der Investitionsrechnungsverfahren
Kennzahlen

Finanzierungsplanung (ca. 1 Tag)

Grundlagen
Eigen- und Fremdfinanzierung
Außen- und Innenfinanzierung
Kennzahlen

Controlling (ca. 1 Tag)

Aufgaben und Ziele des Controllings
Bereiche des Controllings
Controllinginstrumente

Projektarbeit, Zertifizierungsvorbereitung und Zertifizierungsprüfung (ca. 5 Tage)

DIGITAL LEADERSHIP

Herausforderungen der Digitalen Transformation (ca. 3 Tage)

VUCA-Umfeld
Konsequenzen der Digitalisierung für Markt- und Wettbewerb
Kundenerwartungen im Digitalen Zeitalter
Erwartungen der Mitarbeiter:innen im Digitalen Zeitalter
Die Rolle der Führungskraft im Digitalen Wandel
Den eigenen digitalen Reifegrad bestimmen
Realistische Ziele der digitalen Organisation

Erfolgskennzahlen und KPIs (ca. 2 Tage)

Wertschöpfungsprozesse analysieren, planen und gestalten
Kennzahlen zur Prozesssteuerung definieren
Key Performance Indicators (KPIs) erfolgreich definieren und messen
Einführung von Objectives und Key Results (OKRs) als neue Messinstrumente

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

Vorstellung von konkreten KI-Technologien im beruflichen Umfeld
Anwendungsmöglichkeiten und Praxis-Übungen

Methoden und Werkzeuge für Digital Leadership (ca. 3 Tage)

Agiles Arbeiten und Führen
Scrum, Design Thinking, Lean, Kanban, etc.

Anwenden von Schlüsseltechnologien (ca. 2 Tage)

Speicherung und Weitergabe von Daten über Cloudsysteme, Datenschutz und -sicherheit
Blockchain und Smart Contracts verstehen
Big Data: Daten sammeln, analysieren und bewerten
Internet of Things (IoT) verstehen und im Unternehmen einsetzen
Einsatzmöglichkeiten virtueller Welten mit AR und VR kennenlernen
Einsatz von digitalen Assistenzsystemen im Büro der Zukunft

Der digitale Wandel im Unternehmen (ca. 2 Tage)

Auswahl und Einführung geeigneter digitaler Prozesse, Methoden und Tools
Change und Transformation, beidhändige Organisation (Ambidextrie)
Umgang mit Skepsis der Mitarbeiter:innen bei Veränderungsprozessen

New Work (ca. 4 Tage)

Arbeit 4.0 – Grundlagen einer neuen Arbeitswelt
Die neuen Anforderungen an Selbstorganisation und Selbstmanagement
Zusammenarbeit im Team in digitalen Zeiten
Aktive Steuerung von Transformationsprozessen
Mitarbeiter:innen motivieren und Modelle zur Mitarbeiterbeteiligung kennenlernen
Erfolgreiches Netzwerken auf Social Media Plattformen
Wissensmanagement und Lernen mit digitalen Systemen

Projektarbeit (ca. 4 Tage)

Zur Vertiefung der gelernten Inhalte
Präsentation der Projektergebnisse

UNTERRICHTSKONZEPT

Bildungspartner der SAP® Deutschland

In Zusammenarbeit mit dem SAP-Bildungspartner alfatraining Bildungszentrum GmbH qualifizieren wir dich passgenau für einen Job in Industrie und Wirtschaft.
Du bist direkt mit den Servern der SAP® Deutschland vernetzt und lernst auf dem original SAP®-Schulungssystem (IDES) in der jeweils aktuellen Version. Dadurch erwirbst du während des Lehrgangs die notwendige praktische Erfahrung.
Alle SAP-Anwenderlehrgänge schließen zusätzlich mit der original SAP-Zertifizierung ab. Unsere SAP-Dozierenden sind qualifizierte SAP-Berater:innen, die dich intensiv betreuen und optimal auf die Zertifizierungsprüfung vorbereiten.

Didaktisches Konzept

Deine Dozierenden sind sowohl fachlich als auch didaktisch hoch qualifiziert und werden dich vom ersten bis zum letzten Tag unterrichten (kein Selbstlernsystem).

Du lernst in effektiven Kleingruppen. Die Kurse bestehen in der Regel aus 6 bis 25 Teilnehmenden. Der allgemeine Unterricht wird in allen Kursmodulen durch zahlreiche praxisbezogene Übungen ergänzt. Die Übungsphase ist ein wichtiger Bestandteil des Unterrichts, denn in dieser Zeit verarbeitest du das neu Erlernte und erlangst Sicherheit und Routine in der Anwendung. Im letzten Abschnitt des Lehrgangs findet eine Projektarbeit, eine Fallstudie oder eine Abschlussprüfung statt.

Virtueller Klassenraum alfaview®

Der Unterricht findet über die moderne Videotechnik alfaview® statt - entweder bequem von zu Hause oder bei uns im Bildungszentrum. Über alfaview® kann sich der gesamte Kurs face-to-face sehen, in lippensynchroner Sprachqualität miteinander kommunizieren und an gemeinsamen Projekten arbeiten. Du kannst selbstverständlich auch deine zugeschalteten Trainer:innen jederzeit live sehen, mit diesem sprechen und du wirst während der gesamten Kursdauer von deinen Dozierenden in Echtzeit unterrichtet. Der Unterricht ist kein E-Learning, sondern echter Live-Präsenzunterricht über Videotechnik.

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Die Lehrgänge bei alfatraining werden von der Agentur für Arbeit gefördert und sind nach der Zulassungsverordnung AZAV zertifiziert. Bei der Einreichung eines Bildungsgutscheines oder eines Aktivierungs- und Vermittlungsgutscheines werden in der Regel die gesamten Lehrgangskosten von deiner Förderstelle übernommen. Eine Förderung ist auch über den Europäischen Sozialfonds (ESF), die Deutsche Rentenversicherung (DRV) oder über regionale Förderprogramme möglich. Als Zeitsoldat:in besteht die Möglichkeit, Weiterbildungen über den Berufsförderungsdienst (BFD) zu besuchen. Auch Firmen können ihre Mitarbeiter:innen über eine Förderung der Agentur für Arbeit (Qualifizierungschancengesetz) qualifizieren lassen.

- ① Änderungen möglich. Die Lehrgangsinhalte werden regelmäßig aktualisiert. Die aktuellen Lehrgangsinhalte findest Du immer unter www.alfatraining.de.