

IHR ERFOLG.  
UNSER ZIEL.



**MICRO DEGREE**

# **SALES MANAGEMENT PROFESSIONAL**

VWA-Zertifikatslehrgang



Alle Infos auch unter [w-wa.de](https://www.w-wa.de)

# QUICK FACTS



## ABSCHLUSS

Sales Management Professional (VWA)



## ZIELGRUPPE

- > Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Produktmanagement und -entwicklung, Vertrieb
- > Key Account Manager
- > (angehende) Führungskräfte



## KONZEPT

- > kompakt: wesentliche Inhalte, kurzer Zeitraum
- > kompetent: Experten aus Praxis und Wissenschaft
- > qualitativ: akademischer Anspruch
- > praxisorientiert: aktuell, anwendbar, individuell
- > persönlich: kleine, konstante Gruppe
- > interaktiv: lernen mit- und voneinander



## LEHRGANGSGEBÜHR

2.780,00 EUR (oder 556,00 EUR / 5 Monate)  
+ 100,00 EUR Anmeldegebühr



## DAUER UND ZEITEN

Veranstaltungen: November 2022 bis Februar 2023  
Projektarbeit & Prüfungsgespräch: März bis Juli 2023

- > freitags 15:00 - 21:00 Uhr
- > samstags 09:00 - 16:00 Uhr

## Inklusive:

- > betreute Projektarbeit
- > VWA-Zertifikat (Prüfungsurkunde und -zeugnis)
- > Veranstaltungsbegleiter als Download

**Terminplan siehe Seite 5**



## ORT

VWA-Bildungshaus,  
Wolframstr. 32, 70191 Stuttgart (Europaviertel)



## INFORMATION UND BERATUNG

Stefanie Hauser  
☎ 0711 21041-40  
✉ S.Hauser@w-vwa.de

Elisabeth Friesen  
☎ 0711 21041-39  
✉ E.Friesen@w-vwa.de

**100 Euro sparen!**  
**Bis 15. Juli anmelden**



**FÖRDERMÖGLICHKEITEN?**  
**HIER INFORMIEREN!**



# DAS GANZE BEGREIFEN UND DAS WESENTLICHE ERKENNEN. KOMPETENZEN ERWERBEN UND VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN.

Sales Management ist mehr als nur Verkaufen. Sales Management ist mehr als nur Vertrieb. Den Kunden und seine Bedürfnisse zu verstehen, dieses in konkrete Anforderungen zu übersetzen und sie dann ins eigene Unternehmen als Maßgabe des Handels zu überführen, ist der Erfolgsweg des Sales Management. Der Schlüssel zum Erfolg ist es, den Kunden mehr zu bieten als nur einen niedrigeren Preis, sondern ihm stets ein besseres, innovatives Preis-Leistungsverhältnis aufzuzeigen.

Modernes Sales Management versteht es, den Kunden in den eigenen Leistungserstellungsprozess partnerschaftlich zu integrieren, mit ihm usammen individuelle Lösungen zu entwickeln, ohne dass man selbst den Expertenstatus verliert oder dem Kunden blindlinks hinterläuft.

Zusammen mit dem Kunden gegenseitige Wertschöpfungen zu erzielen, ist Ziel des Sales Management.

Wenn Sie sich mit Fragen des Marketing und Vertriebs beschäftigen oder sich in naher Zukunft beschäftigen werden, wenn Sie sich mit den bestehenden Lösungen, Methoden und Instrumenten aber nicht begnügen wollen, wenn Sie neugierig und motiviert sind, dann sind Sie bei uns richtig.

## PRÜFUNGSLEISTUNG

Den Abschluss "**Sales Management Professional (VWA)**" erwerben Sie durch das Verfassen einer Projektarbeit\* mit abschließender Präsentation und Prüfungsgespräch.

Durch die Ausarbeitung der ca. 20-seitigen Projektarbeit gelingt ein optimaler Praxistransfer: Neu erworbene Kenntnisse können passgenau auf konkrete betriebliche Aufgabenstellungen angewendet werden. Die Unterstützung durch den Arbeitgeber ist dabei von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich.

Die fachliche Betreuung sowie das Prüfungsgespräch übernehmen Ihre Dozent:innen. Ihre Leistung wird Ihnen durch das benötigte VWA-Zertifikat (Prüfungsurkunde und -zeugnis) bescheinigt.

### Der VWA-Zertifikatslehrgang ist:

#### Übergreifend und kompakt:

Alle wesentlichen Aspekte werden innerhalb eines überschaubaren Zeitrahmens thematisiert.

#### Kompetent:

Expert:innen aus Praxis und Wissenschaft vermitteln Ihnen Inhalte mit akademischen Anspruch und praktischer Umsetzbarkeit.

#### Praxisorientiert:

In Fallstudien und Praxisbeispielen werden Methoden und Konzepte reflektiert und angewandt.

#### Interaktiv:

Kleine Gruppen und didaktische Abwechslung führen zum Lernerfolg.

#### Flexibel:

Unsere Dozent:innen greifen aktuelle und individuelle Problemstellungen auf.

- ✓ Unternehmensrelevanter Praxistransfer
- ✓ Profilierung und neue Kompetenzen
- ✓ Individuelle und kompetente Betreuung
- ✓ Abschluss: Sales Management Professional (VWA)

\* Sie haben die Möglichkeit, den Lehrgang auch ohne Projektarbeit abzuschließen. In diesem Fall erhalten Sie bei regelmäßiger Teilnahme an den Veranstaltungen eine Bescheinigung und zahlen eine reduzierte Lehrgangsgebühr.

## INHALTE // DOZENT:INNEN

### SALES EXCELLENCE

- > Integriertes Vertriebsmanagement und seine Planungs- und Entscheidungsparameter
- > Prozesse und Integrationserfordernisse des Vertriebs

### MARKET CHANNEL MANAGEMENT

- > Zielbeziehungen zwischen Hersteller und Handel
- > Regalplatz und horizontale Kompetenz als Machtgrundlage des Handels
- > Markenartikel und vertikale Kompetenz als Machtgrundlage des Herstellers
- > Vertragliche Vertriebssysteme
- > Efficient Consumer Response (ECR)

### DIGITALISIERUNG IM VERTRIEBSKONTEXT

- > Einführung in Digitale Technologien und den Digitalen Vertrieb
- > Grundlagen der Marktforschung und Nutzersegmentierung im Kontext Digitaler Technologien
- > Digitale Märkte und Plattformgeschäftsmodele
- > Einsatzpotenziale von Big Data und KI im Vertrieb
- > IT-Sicherheit und Datenschutz
- > Zukunftstrends des Digitalen Vertriebs

### AUSGEWÄHLTE RECHTSFRAGEN IN MARKETING UND VERTRIEB

- > Der Rechtsrahmen von Marketing und Vertrieb
- > Das Sanktionensystem im Wettbewerbsrecht und Markenrecht
- > Wettbewerbsrecht



#### Professor Dr. Ralph Tunder

- > Head of Health Care Management Institute, EBS Business School, Wiesbaden
- > 1. Vorsitzender der Deutschen Fachgesellschaft für Market Access e.V. (DFGMA)



#### Professor Dr. Michael Stephan

- > Inhaber des Lehrstuhls für Technologie- und Innovationsmanagement der Universität Marburg
- > Managing Director MAFEX (Marburger Institut für Innovations- und Existenzgründungsberatung)



#### Professor Dr. Joachim Löffler

- > Professur Wirtschaftsrecht und Unternehmensführung, Hochschule Heilbronn
- > Direktor des Instituts für Unternehmensrecht (IFU)

## INHALTE // DOZENT:INNEN

---

### **CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT**

- > Verstehe deinen Kunden Welche Akteure entscheiden und beeinflussen den Kauf?
- > Persönliche und unpersönliche Berührungspunkte auf der Customer Journey managen
- > Magische Momente auf der Customer Journey erzeugen
- > Kundenzentrierung: Ableitung von Anforderungen an Fähigkeiten, Organisation und Prozesse

### **ONE-TO-ONE SALES: VERHANDLUNGSFÜHRUNG**

- > Strategische Verhandlungssteuerung
- > Methodische Vorbereitung » effiziente Ergebnissicherung
- > Schlechte Angebote erkennen und abwehren

### **VERTRIEBSSTEUERUNG UND -CONTROLLING**

- > Controlling als Teil der Führung
- > Strategische und operative Steuerungsgrößen
- > Unternehmens- und Portfolioanalysen
- > Vertriebssteuerung und -erfolgsrechnung
- > Kennzahlensysteme im Vertrieb
- > Praxis-Beispiel: Vertriebsreporting



**Dr. Philipp Hoog**

- > Leiter Geschäftsbereich Strategie, BBE Handelsberatung GmbH
- > Managementstudium an der EBS Universität, Wiesbaden; Promotion im Bereich E-Commerce



**Prof. Dr. Alan Fortuna**

- > Professor für betriebliche Kommunikationskompetenz, VWA-Hochschule Stuttgart
- > Geschäftsführer Fortuna Communication



**Professor Dr. Volker Steinhübel**

- > Geschäftsführer des Institut für Controlling Prof. Dr. Ebert GmbH, Nürtingen

# TERMINPLAN

---

## SALES MANAGEMENT 2022/23

11. November 2022	15:00 - 21:00 Uhr	Sales Excellence	Prof. Dr. Ralph Tunder
12. November 2022	09:00 - 16:00 Uhr	Sales Excellence	Prof. Dr. Ralph Tunder
25. November 2022	15:00 - 21:00 Uhr	Market Channel Excellence	Prof. Dr. Ralph Tunder
26. November 2022	09:00 - 16:00 Uhr	Vertriebsrecht	Prof. Dr. Joachim Löffler
9. Dezember 2022	15:00 - 21:00 Uhr	Digitalisierung im Vertriebskontext	Prof. Dr. Michael Stephan
10. Dezember 2022	09:00 - 16:00 Uhr	Digitalisierung im Vertriebskontext	Prof. Dr. Michael Stephan
13. Januar 2023	15:00 - 21:00 Uhr	Customer Relationship Management	Dr. Philipp Hoog
14. Januar 2023	09:00 - 16:00 Uhr	Customer Relationship Management	Dr. Philipp Hoog
27. Januar 2023	15:00 - 21:00 Uhr	Vertriebssteuerung und -controlling	Prof. Dr. Volker Steinhübel
28. Januar 2023	09:00 - 16:00 Uhr	Vertriebssteuerung und -controlling	Prof. Dr. Volker Steinhübel
10. Februar 2023	15:00 - 21:00 Uhr	One-to-One Sales:	Prof. Dr. Alan Fortuna
11. Februar 2023	09:00 - 16:00 Uhr	Verhandlungsführung	Prof. Dr. Alan Fortuna



## IHR ERFOLG. UNSER ZIEL

- > Sie erwerben eine Zusatzqualifikation auf Hochschulniveau
- > Sie bilden sich gezielt in Ihrem Spezialgebiet weiter, erweitern Ihr Einsatzgebiet und machen sich zum gefragten Experten
- > Sie zeigen Eigenmotivation und Lernbereitschaft und stellen Ihr Zeitmanagement unter Beweis
- > Sie bauen Ihr Netzwerk weiter aus
- > Sie profilieren sich durch einen unmittelbaren Praxistransfer und empfehlen sich für die nächste Karrierestufe

# WICHTIGES UND WEITERES

---

## FÖRDERMÖGLICHKEITEN

### FÖRDERUNG DURCH DEN ARBEITGEBER

Viele Arbeitgeber sind bereit, die berufsbegleitende Weiterbildung ihrer Mitarbeiter/innen finanziell oder in anderer Form (z. B. Sonderurlaub für die Prüfungsvorbereitung, Unterstützung bei der Literaturbeschaffung) zu fördern. Wir empfehlen daher, den Arbeitgeber über die beabsichtigte Weiterbildung zu informieren und Möglichkeiten einer Förderung individuell zu erörtern.

### STEUERLICHE BERÜCKSICHTIGUNG

Aufwendungen für Fort- und Weiterbildung sind im Regelfall Werbungskosten, die bei der Festsetzung der Lohn- bzw. Einkommenssteuer geltend gemacht werden können, sofern keine anderweitige Erstattung der Aufwendungen erfolgt.

## WEITERE INTERESSANTE VWA-ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

- > Online Marketing
- > Corporate Communications

Das gesamte Angebot finden Sie unter [➤ w-vwa.de](https://www.vwa.de)

## MEHR ERFAHREN?

Informieren Sie sich persönlich und unverbindlich auf der VWA-Info-Veranstaltung für Zertifikatslehrgänge.

**Oder kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gerne!**

Stefanie Hauser  
☎ 0711 21041-40  
✉ S.Hauser@w-vwa.de





# IHR ERFOLG. UNSER ZIEL.

Die Württembergische Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie e. V. (VWA) ist ein gemeinnütziger Verein zur Aus- und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften in Verwaltung und Wirtschaft. Die Akademie ist laut Satzung selbstlos tätig. Unser Ziel ist das bestmögliche Angebot zum fairen Preis. Seit über 90 Jahren bieten wir aktuelles, hochwertiges und zukunftsweisendes Praxiswissen an. Unser Angebot umfasst Seminare, Lehr- und Studiengänge sowie Consulting, Training und Coaching zu zahlreichen Themenbereichen.

**Unser Credo: Ihr Erfolg. Unser Ziel.**

Was für Sie Erfolg bedeutet, entscheiden Sie. Wir bieten Ihnen passende Lösungen an. Unser Ziel ist es, Ihre Anforderungen zu erfüllen, damit Sie aktuelle Herausforderungen meistern und die Zukunft aktiv gestalten können.



**Württ. Verwaltungs- und  
Wirtschafts-Akademie e. V.**

VWA-Bildungshaus  
Wolframstraße 32 | 70191 Stuttgart  
☎ 0711 21041-0 | ✉ [info@w-vwa.de](mailto:info@w-vwa.de)  
➔ [www.w-vwa.de](http://www.w-vwa.de)



DIN EN ISO 9001  
REG.-NR. 01 0118053

**Präsidium**  
Gudrun Heute-Bluhm, Johannes Schmalzl, Andreas Schütze  
**Geschäftsführung**  
Rolf Salzer, Thomas Straub

