



WEITERBILDUNG · LIVE ONLINE · TEILZEIT

Zertifizierter Vertriebsmanager (m/w/d)

Kunden sicher durch die Entscheidung führen: vom ersten Telefonat über die Bedarfsermittlung bis zum Abschluss und darüber hinaus.

600 UE

in zwei Modulen

6 Monate

Teilzeit, vormittags

alle 14 Tage

Einstieg möglich

100 % live

im virtuellen Klassenzimmer

Verkaufen heißt führen

Wer gut verkauft, wartet nicht ab, was der Kunde will. Gute Verkäuferinnen und Verkäufer führen durch das Gespräch, stellen die richtigen Fragen und helfen bei der Entscheidung.

Das ist kein Talent, das man hat oder nicht hat. Es ist ein Handwerk. Diese Weiterbildung vermittelt es entlang eines klaren, erprobten Verkaufsprozesses in drei Stufen: Telefonat, Bedarfsermittlung, Auftragstermin.

Jede Stufe wird erklärt, geübt und im Rollenspiel trainiert, bis sie sitzt. Dazu kommt, was Vertrieb heute ausmacht: Gespräche per Video, Kontakte über berufliche Netzwerke, ein CRM, das den Überblick behält, und KI-Werkzeuge, die Recherche und Vorbereitung beschleunigen.



WAS SIE MITNEHMEN

01

Ein klarer Prozess

Vom Erstkontakt bis zur Nachbetreuung, mit Leitfäden und Checklisten für jede Stufe.

02

Menschenkenntnis

Ihr eigenes Profil, die Typen Ihrer Kunden und emotionale Intelligenz im Gespräch.

03

Sicherheit im Gespräch

Fragen, Einwände, Preis und Abschluss, trainiert in vielen Rollenspielen.

04

Digitaler Vertrieb

Verkaufen per Video, Social Selling und ein sauber geführtes CRM.

05

KI im Alltag

Recherche, Vorbereitung und Texte mit KI, kritisch geprüft und rechtssicher.

06

Ein Zertifikat

Je Modul ein Zertifikat, nach beiden Modulen das Gesamtzertifikat.

Fünf Stationen bis zur Punktlandung

Modul 1 folgt dem Weg, den ein Verkauf tatsächlich nimmt. Jede Station baut auf der vorigen auf, am Ende steht die Simulation eines vollständigen Verkaufsprozesses.

1

LF 1.1 UND 1.2

Haltung und Typen

Die eigene Rolle als Experte, Beziehungsmanager und Führer. Verkäufertypen, Kundentypen und emotionale Intelligenz.

2

LF 1.3

Telefonat

Die Startfreigabe: Leitfaden, Qualifizierung und der verbindliche Termin.

3

LF 1.4

Bedarfsermittlung

Fragen, zuhören, Mitentscheider einbeziehen und das Budget ansprechen.

4

LF 1.5 UND 1.6

Auftragstermin

Drei Vorschläge präsentieren, Einwände bearbeiten, Abschluss herbeiführen.

5

LF 1.7 UND 1.8

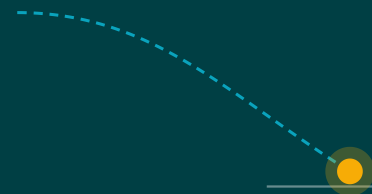
Preis und Bindung

Den Wert verhandeln statt den Preis, Kunden halten, Empfehlungen gewinnen.

DAS ZIEL

Die Punktlandung

Am Ende von Modul 1 steht die Simulation eines vollständigen Verkaufsprozesses: vom ersten Telefonat über Bedarfsermittlung und Auftragstermin bis zur Nachbetreuung, an einem eigenen Fall.



Zwei Module, zwölf Lernfelder

600 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, verteilt auf zwölf Lernfelder zu je 50 UE. Jedes Lernfeld dauert zwei Wochen.

1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7	1.8	2.1	2.2	2.3	2.4
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Modul 1 · 16 Unterrichtswochen

Modul 2 · 8 Unterrichtswochen

MODUL 1 · 400 UE

Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Der vollständige Verkaufsprozess vom Erstkontakt bis zur Kundenbindung, mit Verkaufspsychologie, eigenem Verhaltensprofil und viel Gesprächstraining. Abschluss mit der Simulation eines kompletten Verkaufs.

MODUL 2 · 200 UE

Vertrieb in der digitalen Welt und KI

Video, Netzwerke, CRM und KI. Abschluss mit einem eigenen Praxisprojekt.

EINSTIEG ALLE 14 TAGE

Einsteigen, wenn es passt

Die Weiterbildung läuft als rollierendes Kurssystem. Alle 14 Tage beginnt ein neues Lernfeld, und dort können Sie einsteigen. Die Lernfelder vor Ihrem Einstieg besuchen Sie im folgenden Durchlauf. Am Ende haben alle das Gleiche gelernt.

Dauer insgesamt rund sechs Monate, Unterricht Montag bis Freitag von 8:30 bis 12:30 Uhr.



Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

400 UE · 8 Lernfelder · 16
Unterrichtswochen

LERNFELD 1.1 · 50 UE

Verkaufen heißt Führen und die vier Verkäufertypen

- ✓ Die Rolle als Experte, Beziehungsmanager und Führer
- ✓ Idealkundenprofil, Kundennutzen und Kaufentscheidung
- ✓ Persönlichkeitsmodelle und Ihr eigenes INSIGHTS-Profil
- ✓ Die vier Verkäufertypen mit Stärken und Kehrseiten

Nach dem Lernfeld: Sie beschreiben Ihre Rolle im Verkauf, erarbeiten ein Idealkundenprofil und benennen Ihren Verkäufertyp mit zwei Entwicklungszielen.

LERNFELD 1.2 · 50 UE

Kunden lesen und typgerecht verkaufen

- ✓ Signale in Sprache, Stimme und Körpersprache
- ✓ Gesprächsführung passend zum Kundentyp
- ✓ Emotionale Intelligenz und Stress im Gespräch
- ✓ Motive als Antrieb von Entscheidungen

Nach dem Lernfeld: Sie schätzen den Kundentyp ein und stimmen jede Gesprächsphase darauf ab, auch in schwierigen Situationen.

LERNFELD 1.3 · 50 UE

Telefonakquise und Terminvereinbarung

- ✓ Der dreistufige Verkaufsprozess
- ✓ Rechtlicher Rahmen der Telefon- und E-Mail-Akquise
- ✓ Stimme, Sprechweise und Selbstmotivation
- ✓ Telefonleitfaden und Einwände am Telefon

Nach dem Lernfeld: Sie führen ein Erstkontakt-Telefonat mit eigenem Leitfaden bis zur verbindlichen Terminvereinbarung.

LERNFELD 1.4 · 50 UE

Bedarfsermittlung

- ✓ Vorbereitung und Ablauf des Analysetermins
- ✓ Frage- und Zuhörkompetenz
- ✓ Mitentscheider auf Kundenseite
- ✓ Budget, Vorabschlussfrage und Folgetermin

Nach dem Lernfeld: Sie führen eine Bedarfsermittlung, erfragen die kaufentscheidenden Faktoren und werten das Gespräch selbst aus.



Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

400 UE · 8 Lernfelder · 16
Unterrichtswochen

LERNFELD 1.5 · 50 UE

Auftragstermin I: Präsentation

- ✓ Kontaktpflege zwischen den Terminen
- ✓ Vorbereitung des Auftragstermins
- ✓ Die Drei-Vorschlags-Methode
- ✓ Präsentieren mit Teilentscheidungen

Nach dem Lernfeld: Sie arbeiten drei Lösungsvorschläge aus und präsentieren sie überzeugend.

LERNFELD 1.6 · 50 UE

Auftragstermin II: Einwände und Abschluss

- ✓ Einwand und Vorwand unterscheiden
- ✓ Fragende Einwandbehandlung in fünf Schritten
- ✓ Ihr eigenes Einwand-Handbuch
- ✓ Kaufsignale, Abschluss und Ablaufplan

Nach dem Lernfeld: Sie bearbeiten typische Einwände sicher und führen den Abschluss herbei.

LERNFELD 1.7 · 50 UE

Preisverhandlung

- ✓ Preispsychologie und Nutzenperspektiven
- ✓ Wert-Argumente und der richtige Zeitpunkt
- ✓ Umgang mit „zu teuer“
- ✓ Zugeständnisse nur gegen Gegenleistung

Nach dem Lernfeld: Sie führen ein Preisgespräch und begründen den Wert Ihres Angebots, statt ihn zu verschenken.

LERNFELD 1.8 · 50 UE

Kundenbindung und Praxistraining

- ✓ Kaufreue vorbeugen, Nachbetreuung planen
- ✓ Empfehlungen gewinnen
- ✓ Bestandskunden pflegen
- ✓ Praxistraining und Abschlussimulation

Nach dem Lernfeld: Sie führen einen vollständigen Verkaufsprozess vom Telefonat bis zur Nachbetreuung durch.



Vertrieb in der digitalen Welt und KI

200 UE · 4 Lernfelder · 8 Unterrichtswochen

LERNFELD 2.1 · 50 UE

Digitale Kundenreise und Verkaufen per Video

- ✓ Digitale Basiskompetenzen im Vertrieb
- ✓ Die digitale Kundenreise
- ✓ Das Video-Verkaufsgespräch in acht Schritten
- ✓ Präsenz und Vertrauen vor der Kamera

Nach dem Lernfeld: Sie bereiten ein Verkaufsgespräch per Video professionell vor und führen es.

LERNFELD 2.2 · 50 UE

Social Selling und CRM

- ✓ Ein professionelles Business-Profil
- ✓ Netzwerk, Fachbeiträge und Kontaktanbahnung
- ✓ Werberecht und Datenschutz
- ✓ Pipeline und Kennzahlen im CRM

Nach dem Lernfeld: Sie gewinnen Kontakte über berufliche Netzwerke und steuern Ihre Pipeline im CRM.

LERNFELD 2.3 · 50 UE

KI im Vertrieb

- ✓ Stärken und Grenzen generativer KI
- ✓ Prompting und KI als Sparringspartner
- ✓ Gesprächsvorbereitung mit KI, Ergebnisse prüfen
- ✓ EU-KI-Verordnung, Datenschutz und Urheberrecht

Nach dem Lernfeld: Sie setzen KI-Werkzeuge im Vertriebsalltag gezielt ein und prüfen die Ergebnisse kritisch.

LERNFELD 2.4 · 50 UE

Praxisprojekt: Ihr eigener Vertriebsprozess

- ✓ Projektauftrag und Planung
- ✓ Ihr Vertriebskonzept vom Leitfaden bis zur CRM-Pipeline
- ✓ Zwischenpräsentation und Feedback
- ✓ Abschlusspräsentation und Bewerbungsprofil

Nach dem Lernfeld: Sie entwickeln Ihren eigenen Vertriebsprozess und präsentieren ihn vor Gruppe und Lehrkräften.

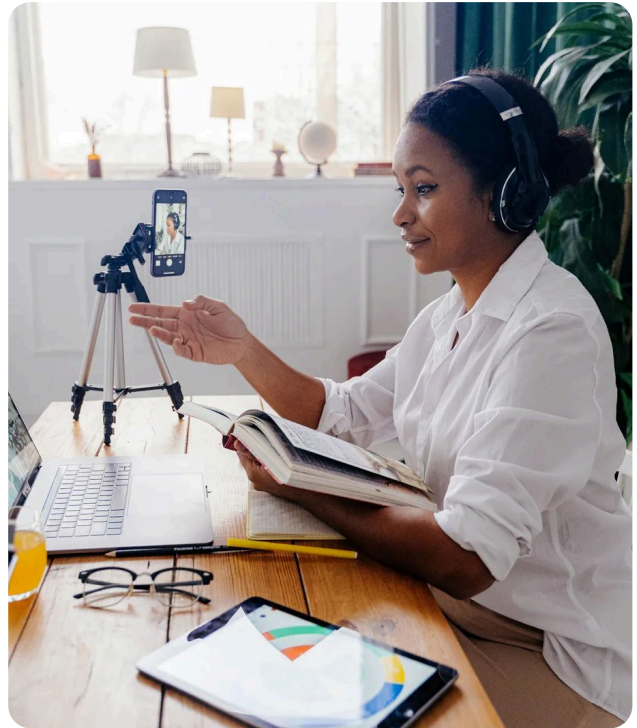


Live, praktisch und begleitet

Ein Kurstag

- **8:30 Uhr - Präsentation**
Das Thema des Tages, live erklärt, mit Beispielen aus dem Vertriebsalltag
- **Lerntext**
Vertiefung mit dem Lehrbuch und den Unterlagen der Lehrkräfte
- **Aufgabe**
Übung, Rollenspiel oder Fallarbeit, mit Feedback aus der Gruppe
- **Quiz**
Kurze Wissensabfrage, damit Sie sehen, wo Sie stehen
- **12:30 Uhr - Feierabend für den Kurs**
Der Nachmittag bleibt frei für Beruf, Familie oder Bewerbungen

5 UE am Tag, 25 UE in der Woche. Die Lehrkraft ist während des Unterrichts durchgehend live erreichbar.



LEHRBUCH

Ein Praxishandbuch als roter Faden

Modul 1 folgt dem Aufbau des Vertriebshandbuchs „Punktlandung im Vertrieb heute“ (Edition Sales Force Academy, 2025). Es beschreibt einen erprobten Verkaufsprozess für erklärungsbedürftige Produkte und beratungsintensive Dienstleistungen. Alle Teilnehmenden erhalten ein eigenes Exemplar.

INSIGHTS MDI®

Persönliche Verhaltens- und Persönlichkeitsanalyse als Grundlage für typgerechtes Verkaufen.

Lernplattform und KI

Unterlagen, Aufgaben und Quiz an einem Ort. Zugänge zu den eingesetzten KI-Werkzeugen werden gestellt.

Einzelbegleitung

Persönliche Termine mit einer Lehrkraft nach Ihrem Bedarf, etwa beim Einstieg oder zur Vorbereitung auf Gespräche.

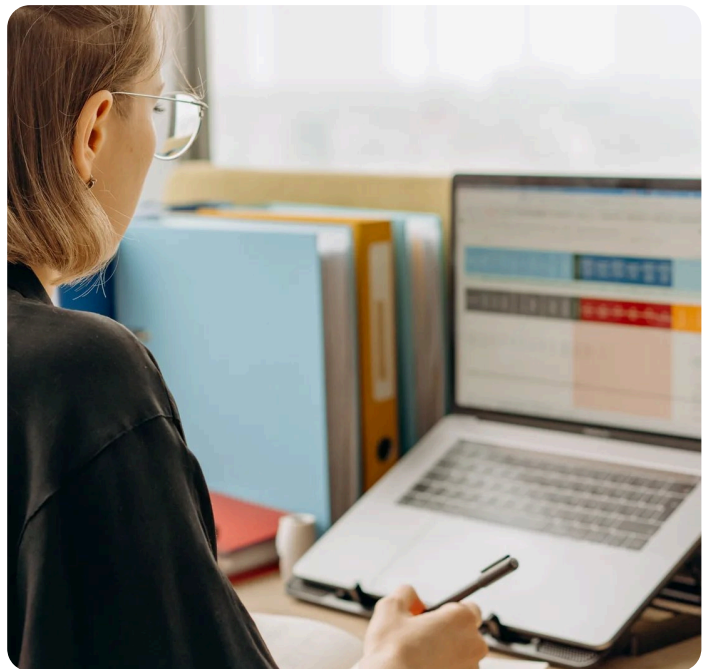
Sie sehen jederzeit, wo Sie stehen

Jedes Lernfeld schließt mit einer Lernfortschrittskontrolle ab, etwa einem Quiz, einem aufgezeichneten Telefonat oder einem Rollenspiel mit Beobachtungsbogen.

So bekommen Sie regelmäßig Rückmeldung, und die Lehrkräfte sehen früh, wo Unterstützung gebraucht wird. Noten gibt es nicht. Entscheidend ist die Anwendung im Gespräch.

Zwei Abschlussaufgaben

- ✓ **Modul 1:** Simulation eines vollständigen Verkaufsprozesses vom Telefonat bis zur Nachbetreuung
- ✓ **Modul 2:** Präsentation Ihres Praxisprojekts vor der Gruppe und den Lehrkräften



WAS SIE ERHALTEN

Modulzertifikat

Nach jedem erfolgreich abgeschlossenen Modul ein Zertifikat der next learning GmbH.

Gesamtzertifikat

Nach beiden Modulen das Zertifikat „Zertifizierter Vertriebsmanager (m/w/d)“.

Teilnahmebescheinigung

Für alle, mit Zeitraum, Umfang in UE und Inhalten.

An wen sich die Weiterbildung richtet

- ✓ Arbeitsuchende und von Arbeitslosigkeit Bedrohte, die in den Vertrieb wollen
- ✓ Quereinsteigende aus Berufen mit Kundenkontakt, etwa Handel, Handwerk, Gastronomie oder Dienstleistung
- ✓ Beschäftigte, die sich im Vertrieb weiterqualifizieren oder in den Vertrieb wechseln wollen
- ✓ Unternehmen, die Mitarbeitende für den Vertrieb qualifizieren möchten



Was Sie mitbringen

- ✓ Deutschkenntnisse in Anlehnung an Niveau B2
- ✓ Sicherer Umgang mit PC, Internet und Office
- ✓ Eigenes Endgerät mit Kamera und Mikrofon, stabile Internetverbindung
- ✓ Freude am Umgang mit Menschen und Bereitschaft, im Rollenspiel zu üben

Vorkenntnisse im Verkauf sind nicht nötig. Die Weiterbildung beginnt bei den Grundlagen.

ANMELDUNG

In vier Schritten dabei

1 · Gespräch

Wir klären, ob die Weiterbildung zu Ihnen und Ihren Zielen passt.

2 · Eignung

Gemeinsam prüfen wir die Voraussetzungen und Ihren Einstiegstermin.

3 · Förderung

Bildungsgutschein oder Antrag des Arbeitgebers. Wir liefern die Unterlagen dafür.

4 · Start

Zum nächsten Lernfeldbeginn sind Sie dabei.

Gefördert oder selbst gebucht

Bildungsgutschein

Für Arbeitsuchende und von Arbeitslosigkeit Bedrohte. Mit einem Bildungsgutschein der Agentur für Arbeit oder des Jobcenters werden die Lehrgangskosten übernommen.

Qualifizierungschancengesetz

Für Beschäftigte. Die Agentur für Arbeit kann sich an den Lehrgangskosten und am Arbeitsentgelt beteiligen. Die Höhe hängt unter anderem von der Größe des Betriebs ab.

Als Selbstzahler

Sie buchen direkt bei der next learning GmbH. Endpreise inklusive Umsatzsteuer; Lehrbuch, Persönlichkeitsanalyse, Lernplattform und KI-Zugänge sind enthalten.

Gesamte Weiterbildung, 600 UE	8.550 €
Modul 1 einzeln, 400 UE	5.700 €
Modul 2 einzeln, 200 UE	2.850 €

Ob und in welcher Höhe gefördert wird, entscheidet die Agentur für Arbeit oder das Jobcenter im Einzelfall. Wir unterstützen Sie mit allen Unterlagen für das Gespräch.

MASSNAHME ZUGELASSEN NACH AZAV · MASSNAHMENUMMER FOLGT

Die next learning GmbH ist zugelassener Träger nach AZAV (Zertifikat 25-29884-T). Maßnahmennummer und Starttermine nennen wir Ihnen im Beratungsgespräch.

HÄUFIGE FRAGEN

Muss ich schon im Vertrieb gearbeitet haben?

Nein. Die Weiterbildung beginnt bei den Grundlagen und ist auch für den Quereinstieg gedacht.

Kann ich auch später einsteigen?

Ja. Alle 14 Tage beginnt ein neues Lernfeld. Was vor Ihrem Einstieg lag, holen Sie im nächsten Durchlauf nach.

Geht das neben dem Beruf?

Der Unterricht liegt vormittags von 8:30 bis 12:30 Uhr. Bei Beschäftigten wird die Teilnahme mit dem Arbeitgeber abgestimmt.

Brauche ich besondere Technik?

Ein eigenes Endgerät mit Kamera und Mikrofon und eine stabile Internetverbindung genügen. Lernplattform und KI-Zugänge stellen wir.

KONTAKT

Sprechen wir darüber

Im Beratungsgespräch klären wir, ob die Weiterbildung zu Ihnen passt, wie die Förderung in Ihrem Fall aussieht und wann Sie einsteigen können.

**0341 60823832**

Montag bis Freitag, 9 bis 17 Uhr

**info@next-learning.de**

Antwort in der Regel am nächsten Werktag

**next-learning.de/vertriebsmanager**

Alle Informationen, Kurz-Check und Anfrageformular