

Fachkraft für Vertrieb

Zusatzqualifikation SAP SCM

inkl. SAP-Anwenderzertifizierung



Dauer: 6 Monate - 1.040 UStd.

Bei CBW profitieren Sie von:

- ✓ langjähriger Erfahrung in der beruflichen Weiterbildung
- ✓ individueller Beratung, maßgeschneidert auf Ihre persönlichen Bedürfnisse
- ✓ ausschließlich klassischem Präsenzunterricht im Klassenverband

Zielgruppe

Diese Weiterbildung richtet sich an Personen, die im Vertrieb und Verkauf beruflich Fuß fassen möchten. Der Lehrgang ist auch für Quereinsteiger, z. B. aus technischen Berufen, geeignet.

Voraussetzungen

- Abgeschlossene kaufmännische oder verwaltungstechnische Berufsausbildung
- Gute Deutsch- und Mathematikkenntnisse
- PC-Grundkenntnisse
- Englischgrundkenntnisse

Lernziele

Nach dieser Weiterbildung verfügen Sie über dezidierte Kenntnisse bei der Gewinnung, Betreuung und Beratung von Kunden. Sie sind in der Lage, Vertriebsprozesse - vom ersten Kundenkontakt bis zur Auftragserteilung - professionell zu betreuen. Sie lernen die wesentlichen Funktionen der Lagerverwaltung, des Versands, der Materialwirtschaft und der Vertriebsabwicklung mit SAP SCM. Sie kennen die organisatorischen Grundlagen und die wesentlichen prozesssteuernden Einstellungen.

Methoden

100 % klassischer Präsenzunterricht durch Trainer/-in im Klassenverband mit Vorträgen und praktischen Übungen.

Kein Lernnetz! **Kein** Distance Learning!

Zeugnis

Zeugnis von CBW & bei Bestehen der Prüfungen erhalten Sie **2 Zertifikate:**

SAP Foundation Level & SAP Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen

Unterrichtszeiten

Montag - Donnerstag 8:00 - 16:15 Uhr & Freitag 8:00 - 11:15 Uhr

In Wochen mit Feiertagen auch bis 17:00 Uhr

Förderung

Durch Bildungsgutschein (SGB III / II) oder durch Kostenträger wie z. B. BFD, Berufsgenossenschaften oder Deutsche Rentenversicherung möglich.

Sprechen Sie uns an - wir beraten Sie gerne!

Karrierechancen

Der Vertrieb ist für Unternehmen ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Nach dieser Weiterbildung gehören Sie zu den begehrten Vertriebsfachkräften auf dem Arbeitsmarkt und verbessern Ihre Chancen auf eine erfolgreiche Zukunft erheblich. Potenzielle Arbeitgeber finden Sie in Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen der verschiedensten Wirtschaftszweige und bei Verbänden und Organisationen.

Sonstiges

Kombinierbar mit Englisch.

Ihre Qualifizierung:

Modul 1: Word / Excel

Textverarbeitung und Tabellenkalkulation mit Word / Excel

Dokumente, Tabellen
Serienbriefe, Grafiken
Formeln, Funktionen
Diagramme

Modul 37: Vertrieb

Vertrieb und Verkauf

Zielgruppen / Käufertypen
Neukunden-, Kaltakquise
Beschwerdemanagement
Bestandskundenpflege

Vertriebsrecht und Verträge

BGB & HGB, Vertragsarten
Kaufvertrag, Bestellung
Internationale Verträge
Vertragsstörungen

Grundlagen des Marketings

Zielgruppenspezifisches Marketing, Kernbotschaften
Slogans, Content
Cross-Channel-Marketing

Präsentations- und Beratungstechniken Powerpoint

Präsentationsgrundlagen, -medien, -ablauf, Körpersprache, Beratungsfelder, -situationen, -ablauf

Auftragsbearbeitung mit Lexware financial office

Angebote erstellen, Aufträge erfassen, Bestellungen abwickeln, Reklamationen Lagerhaltung

Customer Relationship Management

Kundenbeziehungsstrategie
Neukundenmanagement
IT-Unterstützung von Sales-Prozessen

Modul 14: SAP ERP SCM Vertrieb - kompakt

SAP ERP Überblick SAP01

Produktübersicht
Konzepte, Navigation
Anwendungen, analytische Funktionen, strat. Planung

Prozesse im Vertrieb SCM600

Kundenauftragsabwicklung
Preisfindung, Verfügbarkeit
Gutschriften, Retouren
Logistikinformationssystem

Modul 11: SAP SCM Einkauf, Logistik & Vertrieb

Prozesse der Fremdbeschaffung, Einkauf SCM500, SCM520

GL Beschaffung, Stammdaten, Beschaffungsprozesse, Bezugsquellen Einkaufsoptimierung

Verkaufsabwicklung SCM605

Erstellen und Bearbeiten von Kundenaufträgen, Belegarten, Kontrakten & Lieferplänen

Lieferprozesse Prozesse in Logistics Execution SCM610, SCM601

Organisationseinheiten Stammdaten, Warenein- & -ausgangsprozesse

SAP-Anwenderzertifizierung

Vorbereitung und Durchführung der SAP-Anwenderzertifizierung

KNOW-HOW FÜR DIE JOBS VON MORGEN

Webcode: VESA



Microsoft Imagine Academy

