

EBC*L Marketing und Verkauf - Zusatzmodul

Kursnr.
23BTDB0192



Kurstermin

📅 02.06.2024 bis
02.12.2024

Unterrichtsdetails

Einstieg jederzeit möglich – Zugang ab Buchungsdatum für
6 Monate
24 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Online-Lernplattform BFI
Wien

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 290,-

Förderpreis

€ 140,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Welches Produkt stiftet zu welchem Preis für welche Kund:innen den größten Nutzen? Wie kann es am effektivsten verkauft werden? Marketing bestimmt das Thema, weckt Emotionen und Interesse. Mit diesen Informationen kann der Verkauf die Kund:innen gezielt ansprechen. Nur das beste Produkt und die beste Dienstleistung anzubieten, reicht nicht für den geschäftlichen Erfolg. Das betrifft nicht nur das Business, sondern auch die berufliche Selbstvermarktung. In diesem Modul erwerben Sie das Know-how, sich selbst und Ihr Angebot ins beste Licht zu rücken.

Inhalte

ZIELE und INSTRUMENTE des MARKETINGS

MARKTANALYSEN UMFELD, Kund:innen

MARKETING des GESAMTUNTERNEHMENS

- Corporate Vision - Mission - Identity - Design - Image
- Corporate Social Responsibility

MARKETING des ANGEBOTS (Produkt, Dienstleistung)

- Produktstrategie, Sortimentsstrategie
- Preis- und Konditionenstrategie
- Distributions- und Vertriebsstrategie
- Kommunikationsstrategie (Werbung/PR etc.)

VERKAUF

- Voraussetzungen für den erfolgreichen Verkauf
- Verkaufsprozess: von Kund:innensuche bis Abschluss, Bedarfsorientierung
- Verkaufsgespräch: Gesprächsführung, Fragetechnik, Nutzendarstellung, Argumentation, Abschluss
- Customer Relationship Management

TRANSFER für das SELBSTMARKETING

- USP, Kund:innnorientierung etc.

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

Sie eignen sich in kompakter Form ein fundiertes Wissen über Marketing und Verkauf an, das Sie bei herausfordernden Aufgaben unterstützt.

Die gewonnenen Erkenntnisse helfen Ihnen nicht nur in Ihrer beruflichen Laufbahn, sondern Sie können diese erfolgskritische Kompetenz auch in Ihrem privaten Leben und im Selbstmarketing anwenden.

Zielgruppe

- Führungskräfte, Bereichsleiter:innen, Budgetverantwortliche, Projektmanager:innen
- Mitarbeiter:innen im Marketing und Verkauf
- Assistenz der Geschäfts- und Bereichsleitung
- Alle, die sich im Bereich Marketing und Verkauf weiterbilden möchten

Bitte beachten Sie

Dieses E-Learning erfordert keine Anwesenheit am BFI Wien. Sie lernen mit unserer Lernplattform von zu Hause oder vom Arbeitsplatz aus und können sich Ihre Lernzeiten selbstständig einteilen. Die E-Learning-Inhalte können Sie im freigeschalteten Zeitraum von zwei Monaten so oft wiederholen, wie Sie möchten. Ihre Zugangsdaten erhalten Sie nach Anmeldung per E-Mail zugesandt. Ein Einstieg ist jederzeit möglich.