Digital Sales Manager/in (DIM)

Titel	Digital Sales Manager/in (DIM)
Zulassungsnummer	7497825

Veranstalter

Adresse:	DIM Deutsches Institut für Marketing GmbH Hohenstaufenring 43-45 50674 Köln
Telnr:	+49 221 99 555 100
E-Mail-Adresse:	info@marketinginstitut.biz
Webseite:	https://www.marketinginstitut.biz

Lehrgangsziel

Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten für eine berufliche Tätigkeit als Digital Sales Manager/in

Inhalte

Lehrgangsinhalte:	Einführung Vertrieb / Digital Sales - Strategische Vertriebsorganisation und -führung - Zielgruppenanalyse und Kundenverhalten - Markt- und Wettbewerbsanalyse - Auswahl und Steuerung digitaler Vertriebskanäle - Produkt- und Preismanagement - Data Analytics im digitalen Vertrieb - Rechtliche Aspekte im digitalen Vertrieb - Customer Relationship Management - Key Account Management - Digitaler Sales Funnel - Lead Management - Verkaufstechniken und Deal - Closing - Beschwerde- und Krisenmanagement - Self-Development im digitalen Vertrieb - Online Marketing im Sales - Social Selling - Trends im Digital Sales
Medien, die Bestandteile des Fernlehrangebots sind:	18 Online-Module

Abschluss

Abschluss:	institutsinternes Zertifikat
Art des Abschlusses:	institutsinterne Prüfung

Voraussetzungen

Teilnahmevoraussetzungen:	Mindestalter 18 Jahre; technische Voraussetzung: PC mit Internetzugang
Prüfungsvoraussetzungen:	Nachweis ausreichender Vorbereitung

Kosten

Teilnahmekosten (Gesamtkosten):	2.916,00 €
Lehrgangskosten:	2.916,00 €
Kosten für (externe) Prüfungen:	0,00 €
Anzahl der Raten:	3
Höhe der Raten:	972,00 €

Die Teilnehmerkosten können Veränderungen erfahren haben, die der ZFU zum Redaktionsschluss noch nicht vorlagen. Aktuelle Gebühren, Kosten und Erläuterungen dazu erhalten Sie beim Fernlehrinstitut.

Zeitrahmen

Gesamtdauer in Monaten:	3.00
Gesamtdauer in Stunden:	239 Std. (319 Unterrichtseinheiten zu je 45 Min.)
Wöchentlicher Lernaufwand für das Selbstlernen in Stunden:	18.50
Synchrone Lerneinheiten (je 45 Minuten):	0
Präsenzunterricht:	Sind nicht vorgesehen