

Fachkraft für Vertrieb

Zusatzqualifikation SAP SCM

inkl. SAP-Anwenderzertifizierung



Dauer: 5,5 Monate - 960 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

Personen, die arbeitsuchend sind, über Vertriebserfahrung verfügen und den Vertriebsbereich als ihre berufliche Perspektive sehen.

Voraussetzungen

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

Lernziele

Am Ende der 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. Sie kennen die organisatorischen Grundlagen und die wesentlichen prozesssteuernden Einstellungen.

Methoden

100 % klassischer Präsenzunterricht durch Trainer/-in im Klassenverband mit Vortrag 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 68: Vertrieb

Vertrieb und Verkauf

Zielgruppen / Käufertypen
Neukunden-, Kaltakquise
Beschwerdemanagement
Bestandskundenpflege

Customer Relationship Management

Kundenbeziehungsstrategie
Neukundenmanagement
IT-Unterstützung von Sales-Prozessen

Grundlagen des Marketings

Kundengruppen und zielgruppen-spezifisches Marketing
Kernbotschaften, Slogans, Content
Cross-Channel-Marketing

Präsentations- und Beratungstechniken

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

Auftragsbearbeitung mit Lexware financial office

Angebote erstellen, Aufträge erfassen, Bestellungen abwickeln, Reklamationen Lagerhaltung

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 ERP 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

