Universitätsexperte

Entwicklung von Vertriebskampagnen

tech technologische universität

tech technologische universität

Universitätsexperte
Entwicklung von Vertriebskampagnen

- Modalität: **online**
- Dauer: **6 Monate**
- Qualifizierung: **TECH Technologische Universität**
- Zeitplan: **in Ihrem eigenen Tempo**
- Prüfungen: **online**
- Gerichtet an: **Hochschulabsolventen und Fachleute mit nachweislicher Erfahrung im kaufmännischen Bereich, im Vertrieb, im Marketing und ähnlichem**

Internetzugang: **www.techtitute.com/de/wirtschaftsschule/spezialisierung/spezialisierung-entwicklung-vertriebskampagnen**

Index

01 Willkommen — Seite 4

02 Warum an der TECH studieren? — Seite 6

03 Warum unser Programm? — Seite 10

04 Ziele — Seite 14

05 Struktur und Inhalt — Seite 18

06 Methodik — Seite 24

07 Profil unserer Studenten — Seite 32

08 Kursleitung — Seite 36

09 Auswirkung auf Ihre Karriere — Seite 42

10 Vorteile für ihr Unternehmen — Seite 46

11 Qualifizierung — Seite 50

01

Willkommen

Die Gestaltung einer guten Produkteinführungskampagne ist von entscheidender Bedeutung, um die vom Unternehmen gesetzten kommerziellen Ziele zu erreichen. Wenn die Strategie und die angewandte Methodik nicht angemessen sind, wird die Rentabilität des Unternehmens am Ende gleich Null sein. Es ist daher unerlässlich, dass die Verantwortlichen für diese Bereiche ein höheres Qualifikationsniveau erwerben, damit sie die effektivsten Marketingpläne entwerfen und umsetzen können. Mit diesem Programm werden Sie Ihre Fähigkeiten im Bereich der Planung und Gestaltung erfolgreicher Verkaufskampagnen ausbauen und Ihrem Unternehmen den nötigen Auftrieb geben, um zu den gefragtesten in Ihrer Branche zu gehören.

Universitätsexperte in Entwicklung von Vertriebskampagnen.
TECH Technologische Universität

Die Figur des aufrechten, unflexiblen und autoritären Managers ist überholt. Es hat sich ein neues Profil herausgebildet, das viel mehr den neuen Trends entspricht und sich dadurch auszeichnet, dass es technologisch versiert ist, seinen Mitarbeitern aktiv zuhört und seine Arbeit selbstkritisch betrachtet"

02

Warum an der TECH studieren?

TECH ist die weltweit größte 100%ige Online Business School. Es handelt sich um eine Elite-Business School mit einem Modell, das höchsten akademischen Ansprüchen genügt. Ein leistungsstarkes internationales Zentrum für die intensive Ausbildung von Führungskräften.

TECH ist eine Universität an der Spitze der Technologie, die den Studenten alle Ressourcen zur Verfügung stellt, um ihnen zu helfen, geschäftlich erfolgreich zu sein"

Bei TECH Technologische Universität

Innovation

Die Universität bietet ein Online-Lernmodell an, das modernste Bildungstechnologie mit höchster pädagogischer Strenge verbindet. Eine einzigartige Methode mit höchster internationaler Anerkennung, die dem Studenten die Schlüssel für seine Entwicklung in einer Welt des ständigen Wandels liefert, in der Innovation der wesentliche Einsatz eines jeden Unternehmers sein muss.

"Die Erfolgsgeschichte von Microsoft Europa", für die Einbeziehung des neuen interaktiven Multivideosystems in unsere Programme.

Maximalforderung

Das Zulassungskriterium von TECH sind nicht wirtschaftlich. Sie brauchen keine große Investitionen zu tätigen, um bei uns zu studieren. Um jedoch einen Abschluss bei TECH zu erlangen, werden die Grenzen der Intelligenz und der Kapazität des Schülers getestet. Die akademischen Standards unserer Einrichtung sind sehr hoch...

95% | **Der Studenten von TECH schließen ihr Studium erfolgreich ab.**

Vernetzung

Fachleute aus der ganzen Welt nehmen an der TECH teil, so dass die Studenten ein umfangreiches Netz von Kontakten knüpfen können, die ihnen für ihre Zukunft nützlich sein werden.

+100.000
Jährlich geschulte Manager

+200
verschiedene Nationalitäten

Empowerment

Der Student wird Hand in Hand mit den besten Unternehmen und Fachleuten von großem Prestige und Einfluss wachsen. TECH hat strategische Allianzen und ein wertvolles Netz von Kontakten zu den wichtigsten Wirtschaftsakteuren auf den 7 Kontinenten aufgebaut.

+500 | **Partnerschaften mit den besten Unternehmen**

Talent

Dieses Programm ist ein einzigartiger Vorschlag, um die Talente der Studenten in der Geschäftswelt zu fördern. Eine Gelegenheit für Sie, Ihre Anliegen und Ihre Unternehmensvisionen vorzutragen.

TECH hilft den Studenten, ihr Talent am Ende dieses Programms der Welt zu zeigen.

Multikultureller Kontext

Ein Studium bei TECH bietet den Studenten eine einzigartige Erfahrung. Sie werden in einem multikulturellen Kontext studieren. In einem Programm mit einer globalen Vision, dank derer Sie die Arbeitsweise in verschiedenen Teilen der Welt kennenlernen und die neuesten Informationen sammeln können, die am besten zu Ihrer Geschäftsidee passen.

Unsere Studenten kommen aus mehr als 200 Ländern.

Lerne mit den Besten

Das TECH-Lehrerteam erklärt im Unterricht, was sie in ihren Unternehmen zum Erfolg geführt hat, und arbeitet dabei in einem realen, lebendigen und dynamischen Kontext. Lehrkräfte, die sich voll und ganz dafür einsetzen, Ihnen eine hochwertige Spezialisierung zu bieten, die es die es den Studenten ermöglichen, in Ihrer Karriere voranzukommen und sich in der Geschäftswelt zu profilieren.

Lehrkräfte aus 20 verschiedenen Ländern.

> *Bei TECH werden Sie Zugang zu den gründlichsten und aktuellsten Fallstudien der akademischen Welt haben"*

TECH strebt nach Exzellenz und hat zu diesem Zweck eine Reihe von Merkmalen, die sie zu einer einzigartigen Universität machen:

Analyse

TECH erforscht die kritische Seite des Studenten, seine Fähigkeit, Dinge zu hinterfragen, seine Problemlösungsfähigkeiten und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten.

Akademische Spitzenleistung

TECH bietet den Studenten die beste Online-Lernmethodik an. Die Universität kombiniert die *Relearning*-Methode (die international am besten bewertete postgraduale Lernmethodik) mit Fallstudien. Tradition und Avantgarde in einem schwierigen Gleichgewicht, und das im Rahmen des anspruchsvollsten akademischen Weges.

Skaleneffekt

TECH ist die größte Online-Universität der Welt. Sie verfügt über ein Portfolio von mehr als 10.000 Hochschulabschlüssen. Und in der neuen Wirtschaft, **Volumen + Technologie = disruptives Preisniveau**. Damit stellen wir sicher, dass das Studium nicht so kostspielig ist wie an einer anderen Universität.

03

Warum unser Programm?

Die Teilnahme am TECH-Programm bedeutet eine Vervielfachung Ihrer Chancen auf beruflichen Erfolg im Bereich der höheren Unternehmensführung.

Es ist eine Herausforderung, die Anstrengung und Hingabe erfordert, aber die Tür zu einer vielversprechenden Zukunft öffnet. Die Studenten werden von den besten Lehrkräften und mit den flexibelsten und innovativsten Lehrmethoden unterrichtet.

Wir verfügen über das renommierteste Lehrpersonal und den umfassendsten Lehrplan auf dem Markt, so dass wir Ihnen eine Ausbildung auf höchstem akademischen Niveau bieten können"

Dieses Programm bietet eine Vielzahl von beruflichen und persönlichen Vorteilen, darunter die folgenden:

01

Einen deutlichen Schub für die Karriere des Studenten

Ein Studium bei TECH bietet den Studenten, Ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen und Ihr volles Potenzial zu entfalten. Durch die Teilnahme an unserem Programm erwerben Sie in kurzer Zeit die notwendigen Fähigkeiten, um Ihre berufliche Laufbahn positiv zu verändern.

70% der Teilnehmer an dieser Spezialisierung erreichen in weniger als 2 Jahren eine positive Veränderung in ihrer Karriere.

02

Sie werden eine strategische und globale Vision des Unternehmens entwickeln

TECH bietet einen detaillierten Überblick über das allgemeine Management, um zu verstehen, wie sich jede Entscheidung auf die verschiedenen Funktionsbereiche des Unternehmens auswirkt.

Unsere globale Vision des Unternehmens wird Ihre strategische Vision verbessern.

03

Sie werden sich in der Unternehmensführung fest etablieren

Ein Studium an der TECH öffnet die Türen zu einem beruflichen Panorama von großer Bedeutung, so dass sich die Studenten als hochrangige Führungskräfte mit einem umfassenden Blick auf das internationale Umfeld positionieren können.

Sie werden mehr als 100 reale Fälle aus dem Bereich der Unternehmensführung bearbeiten.

04

Sie werden neue Aufgaben übernehmen

Während des Programms werden die neuesten Trends, Entwicklungen und Strategien vorgestellt, damit die Studenten ihre berufliche Tätigkeit in einem sich verändernden Umfeld ausüben können.

45% der Auszubildenden werden intern befördert.

05

Sie haben Zugang zu einem leistungsfähigen Netzwerk von Kontakten

TECH vernetzt seine Studenten, um ihre Chancen zu maximieren. Studenten mit den gleichen Sorgen und den Wunsch zu wachsen. So wird es möglich sein, Partner, Kunden und oder Lieferanten zu teilen.

Sie werden ein Netz von Kontakten finden, das für Ihre berufliche Entwicklung unerlässlich ist.

06

Rigorose Entwicklung von Unternehmensprojekten

Der Student wird eine tiefgreifende strategische Vision erlangen, die ihm helfen wird, sein eigenes Projekt unter Berücksichtigung der verschiedenen Bereiche des Unternehmens zu entwickeln.

20% unserer Studenten entwickeln ihre eigene Geschäftsidee.

07

Verbessern Sie *Soft Skills* und Führungsqualitäten

TECH hilft den Studenten, ihr erworbenes Wissen anzuwenden und weiterzuentwickeln und ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu verbessern, damit sie zu Führungskräften werden, die etwas bewirken.

Verbessern Sie Ihre Kommunikation- und Führungsfähigkeiten und bringen Sie Ihre Karriere in Schwung.

08

Sie werden Teil einer exklusiven Gemeinschaft sein

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Teil einer Gemeinschaft von Elite-Managern, großen Unternehmen, renommierten Institutionen und qualifizierten Professoren der renommiertesten Universitäten der Welt zu werden. Die TECH Technologische Universität Community.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, sich mit einem Team von international anerkannten Lehrern zu spezialisieren.

04

Ziele

Dieses Programm ist darauf ausgerichtet, Management- und Führungsfähigkeiten zu stärken sowie neue Kompetenzen und Fähigkeiten zu entwickeln, die für Ihre berufliche Entwicklung von wesentlicher Bedeutung sein werden. Nach dem Programm werden Sie in der Lage sein, globale Entscheidungen mit einer innovativen Perspektive und einer internationalen Vision zu treffen.

Die Wahl der richtigen Vertriebskanäle wird dem Unternehmen helfen zu wachsen"

TECH macht sich die Ziele seiner Studenten zu eigen. Wir arbeiten zusammen, um sie zu erreichen.

Der **Universitätsexperte in Entwicklung von Vertriebskampagnen** wird Sie zu Folgendem befähigen:

01 Wirksame, kundenorientierte Verkaufsstrategien zu entwickeln, zu leiten und auszuführen, die personalisierte Wertangebote bieten

02 Entwickeln von Strategien zur Führung von Unternehmen und Vertriebsteams in Zeiten des Wandels

03 Erarbeiten der geeignetsten Programme für die Auswahl, Schulung, Incentivierung, Überwachung und Entwicklung der Vertriebsmitarbeiter

04 Formulieren und Umsetzen einer Geschäftspolitik als Wachstumsstrategie die das Unternehmen an die Veränderungen im nationalen und internationalen Umfeld anpasst

05 Entwickeln der wesentlichen Kompetenzen, um die kaufmännischen Aktivitäten des Unternehmens strategisch zu verwalten

06 Auswahl der richtigen Vertriebskanäle und Medien in Übereinstimmung mit der Marken- und Unternehmenspositionierung

05

Struktur und Inhalt

Der Universitätsexperte in Entwicklung von Vertriebskampagnen ist ein maßgeschneidertes Programm, das zu 100% online unterrichtet wird, so dass Sie die Zeit und den Ort wählen können, die Ihrer Verfügbarkeit, Ihrem Zeitplan und Ihren Interessen am besten entsprechen. Ein 6-monatiges Programm, das eine einzigartige und anregende Erfahrung sein soll, die den Grundstein für Ihren Erfolg im Management von Vertriebskampagnen legt.

Die Planung einer erfolgreichen Vertriebskampagne erfordert harte Arbeit, um die Interessen und Bedürfnisse des Marktes zu verstehen"

Lehrplan

Der Universitätsexperte in Entwicklung von Vertriebskampagnen der TECH Technologischen Universität ist ein intensives Programm, das den Studenten darauf vorbereitet, Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen im Bereich der Planung und Entwicklung erfolgreicher Vertriebskampagnen zu treffen. Während der 375 Unterrichtsstunden analysiert der Student in Einzelarbeit eine Vielzahl von praktischen Fällen. Es ist also ein echtes Eintauchen in reale Geschäftssituationen.

Dieser Universitätsexperte befasst sich eingehend mit den Techniken und Feinheiten des Vertriebsmanagements in Verbindung mit der Marketing- und Markenvision und ist für Manager gedacht, die die Erstellung von Vertriebskampagnen aus einer strategischen, internationalen und innovativen Perspektive verstehen wollen.

Ein für den Studenten entworfener Plan, der sich auf seine berufliche Weiterentwicklung konzentriert und ihn darauf vorbereitet, hervorragende Leistungen im Bereich Handel und Verkauf zu erzielen. Ein Programm, das auf Ihre Bedürfnisse und die Ihres Unternehmens eingeht, mit innovativen Inhalten, die auf den neuesten Trends beruhen, unterstützt von der besten Lehrmethodik und einem außergewöhnlichen Lehrkörper, der Ihnen die Fähigkeiten vermittelt, kritische Situationen auf kreative und effiziente Weise zu lösen.

Dieser Universitätsexperte erstreckt sich über 6 Monate und ist in 4 Module unterteilt:

Modul 1	Planung von Vertriebskampagnen
Modul 2	Kaufmännische Organisation und Organisation des Vertriebsteams
Modul 3	Auswahl, Schulung und *Coaching* des Vertriebsnetzes
Modul 4	Prozess der kaufmännischen Tätigkeit

Wo, wann und wie wird unterrichtet?

TECH bietet Ihnen die Möglichkeit, dieses Programm vollständig online zu entwickeln. Während der 6-monatigen Fortbildung werden Sie jederzeit auf alle Inhalte dieses Programms zugreifen können, so dass Sie sich Ihre Lernzeit selbst einteilen können.

Eine einzigartige, wichtige und entscheidende Bildungserfahrung, um Ihre berufliche Entwicklung voranzutreiben und den endgültigen Sprung zu schaffen.

Modul 1. Planung von Vertriebskampagnen

1.1. Analyse des Kundenportfolios
1.1.1. Kundenplanung
1.1.2. Klassifizierung der Kunden

1.2. Kommerzielle Segmentierung
1.2.1. Analyse der Vertriebswege, Verkaufsgebiete und Produkte
1.2.2. Vorbereitung von Gewerbegebieten
1.2.3. Durchführung des Besuchsplans

1.3. Auswahl der Zielkunden (CRM)
1.3.1. Entwurf eines e-CRM
1.3.2. Auswirkungen und Grenzen der Datenschutzverordnung
1.3.3. Verbraucherorientierung
1.3.4. 1 zu 1 Planung

1.4. Verwaltung von Großkunden
1.4.1. Identifizierung von Großkunden
1.4.2. Vorteile und Risiken des *Key Account Managers*
1.4.3. Vertrieb & *Key Account Manager*
1.4.4. Phasen des strategischen Handelns des KAM

1.5. Umsatzprognose
1.5.1. Geschäftsprognosen und Umsatzprognosen
1.5.2. Methoden der Umsatzprognose
1.5.3. Praktische Anwendungen der Umsatzprognose

1.6. Festlegung von Verkaufszielen
1.6.1. Kohärenz der Geschäfts-, Handels- und Verkaufsziele
1.6.2. Programmierung von detaillierten Zielen und Budgets
1.6.3. Verteilung der Ziele nach kaufmännischen Einheiten
1.6.4. Verkaufs- und Beteiligungsziele

1.7. Verkaufsquote und ihre Festlegung
1.7.1. Aktivitätsquoten
1.7.2. Volumen- und Rentabilitätsquoten
1.7.3. Teilnahmequoten
1.7.4. Wirtschaftliche und finanzielle Quoten
1.7.5. Saisonalität und Quoten

1.8. Plan für unvorhergesehene Ereignisse
1.8.1. Vertriebsinformations- und Kontrollsysteme
1.8.2. Dashboards
1.8.3. Abhilfemaßnahmen und Notfallpläne

Modul 2. Kaufmännische Organisation und Organisation des Vertriebsteams

2.1. Kaufmännische Organisation
2.1.1. Einführung in die kaufmännische Organisation
2.1.2. Die typischsten kaufmännischen Strukturen
2.1.3. Organisation der Delegationen
2.1.4. Entwicklung von kaufmännischen Organisationsmodellen

2.2. Organisation des Vertriebsnetzes
2.2.1. Organigramm der Abteilung
2.2.2. Gestaltung von Vertriebsnetzen
2.2.3. Multichannel-Realität

2.3. Interne Marktanalyse
2.3.1. Definition der Dienstleistungskette
2.3.2. Analyse der Dienstgüte
2.3.3. Produkt-*Benchmarking*
2.3.4. Wichtige Erfolgsfaktoren für Unternehmen

2.4. Verkaufsstrategie
2.4.1. Verkaufsmethoden
2.4.2. Anwerbungsstrategien
2.4.3. Dienstleistungsstrategien

2.5. *Go-to-Market Strategy*
2.5.1. *Channel Management*
2.5.2. Wettbewerbsvorteil
2.5.3. Außendienst

2.6. Kontrolle der kaufmännischen Tätigkeit
2.6.1. Schlüsselkennzahlen und Kontrollmethoden
2.6.2. Überwachungsinstrumente
2.6.3. Methodik der *Balanced Scorecard*

2.7. Organisation nach dem Verkauf
2.7.1. Maßnahmen nach dem Verkauf
2.7.2. Kundenbeziehungen
2.7.3. Selbstanalyse und Verbesserung

2.8. Kaufmännische Prüfung
2.8.1. Mögliche Interventionslinien
2.8.2. Kaufmännische *Express*-Prüfung
2.8.3. Strategische Bewertung des Teams
2.8.4. Bewertung der Marketingpolitik

Modul 3. Auswahl, Schulung und *Coaching* des Vertriebsnetzes

3.1. Management des Humankapitals
3.1.1. Intellektuelles Kapital. Der immaterielle Wert des Wissens
3.1.2. *Talent Acquisition*
3.1.3. Verhinderung des Verlusts von Personalressourcen

3.2. Auswahl des Verkaufsteams
3.2.1. Einstellungsmaßnahmen
3.2.2. Profile von Anbietern
3.2.3. Vorstellungsgespräch
3.2.4. Empfangsplan

3.3. Schulung von hochrangigen Vertriebsmitarbeitern
3.3.1. Schulungsplan
3.3.2. Merkmale und Tätigkeiten des Verkäufers
3.3.3. Ausbildung und Management von Hochleistungsteams

3.4. Verwaltung der Ausbildung
3.4.1. Theorien des Lernens
3.4.2. Erkennung und Bindung von Talenten
3.4.3. Gamification und Talentmanagement
3.4.4. Ausbildung und berufliche Überalterung

3.5. *Persönliches Coaching und emotionale Intelligenz*
3.5.1. Emotionale Intelligenz in der Verkaufstechnik
3.5.2. Durchsetzungsvermögen, Einfühlungsvermögen und aktives Zuhören
3.5.3. Selbstwertgefühl und emotionale Sprache
3.5.4. Multiple Intelligenzen

3.6. Motivation
3.6.1. Die Natur der Motivation
3.6.2. Erwartungstheorie
3.6.3. Theorien der Bedürfnisse
3.6.4. Motivation und finanzieller Ausgleich

3.7. Vergütung der Vertriebsnetze
3.7.1. Vergütungssysteme
3.7.2. Anreiz- und Vergütungssysteme
3.7.3. Verteilung der Lohnbestandteile

3.8. Entschädigung und nichtwirtschaftlicher Nutzen
3.8.1. Programme zur Verbesserung der Lebensqualität am Arbeitsplatz
3.8.2. Erweiterung und Bereicherung der Stelle
3.8.3. Flexible Arbeitszeiten und Jobsharing

Modul 4. Prozess der kaufmännischen Tätigkeit

4.1. Entwicklung des Verkaufsprozesses
4.1.1. Methodik im Verkaufsprozess
4.1.2. Aufmerksamkeitsstark und argumentativ
4.1.3. Einwände und Demonstration

4.2. Vorbereitung der Geschäftsreise
4.2.1. Untersuchung der Kundendatei
4.2.2. Festlegung von Verkaufszielen für den Kunden
4.2.3. Vorbereitung auf das Vorstellungsgespräch

4.3. Durchführung der Geschäftsbesichtigung
4.3.1. Präsentation für den Kunden
4.3.2. Bedarfsanalyse
4.3.3. Argumentation

4.4. Psychologie und Verkaufstechniken
4.4.1. Begriffe aus der Psychologie, angewandt auf den Verkauf
4.4.2. Techniken zur Verbesserung der verbalen und nonverbalen Kommunikation
4.4.3. Faktoren, die das Verbraucherverhalten beeinflussen

4.5. Verhandlung und Abschluss des Verkaufs
4.5.1. Phasen der Verhandlung
4.5.2. Verhandlungstaktik
4.5.3. Abschluss und Kundenbindung
4.5.4. Analyse des kaufmännischen Besuchs

4.6. Der Loyalitätsprozess
4.6.1. Eingehende Kenntnis des Kunden
4.6.2. Der mit dem Kunden durchzuführende Geschäftsprozess
4.6.3. Der Wert des Kunden für das Unternehmen

06

Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: ***das Relearning.***

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem ***New England Journal of Medicine*** als eines der effektivsten angesehen.

Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen aufgibt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Die TECH Wirtschaftsschule verwendet die Fallstudie, um alle Inhalte zu kontextualisieren

Unser Programm bietet eine revolutionäre Methode zur Entwicklung von Fähigkeiten und Kenntnissen. Unser Ziel ist es, Kompetenzen in einem sich wandelnden, wettbewerbsorientierten und sehr anspruchsvollen Umfeld zu stärken.

Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die die Grundlagen der traditionellen Universitäten in der ganzen Welt verschiebt"

Dieses Programm bereitet Sie darauf vor, geschäftliche Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu meistern und Ihr Unternehmen erfolgreich zu machen.

Unser Programm bereitet Sie darauf vor, sich neuen Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu stellen und in Ihrer Karriere erfolgreich zu sein.

Eine innovative und andersartige Lernmethode

Dieses TECH-Programm ist eine intensive Spezialisierung, die von Grund auf neu geschaffen wurde, um Managern Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen auf höchstem Niveau zu bieten, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Dank dieser Methodik wird das persönliche und berufliche Wachstum gefördert und ein entscheidender Schritt in Richtung Erfolg gemacht. Die Fallmethode, die Technik, die diesem Inhalt zugrunde liegt, gewährleistet, dass die aktuellste wirtschaftliche, soziale und geschäftliche Realität berücksichtigt wird.

> *Sie werden durch gemeinschaftliche Aktivitäten und reale Fälle lernen, komplexe Situationen in realen Geschäftsumgebungen zu lösen"*

Die Fallmethode ist das am weitesten verbreitete Lernsystem an den besten Wirtschaftsschulen der Welt, und das schon so lange, wie es sie gibt. Die Fallmethode wurde 1912 entwickelt, damit die Jurastudenten das Recht nicht nur anhand theoretischer Inhalte erlernen, sondern ihnen reale, komplexe Situationen vorlegen, damit sie fundierte Entscheidungen treffen und Werturteile darüber fällen können, wie diese zu lösen sind. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard eingeführt.

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Mit dieser Frage konfrontieren wir Sie in der Fallmethode, einer handlungsorientierten Lernmethode. Während des gesamten Programms werden Sie mit mehreren realen Fällen konfrontiert. Sie müssen Ihr gesamtes Wissen integrieren, recherchieren, argumentieren und Ihre Ideen und Entscheidungen verteidigen.

Relearning Methodik

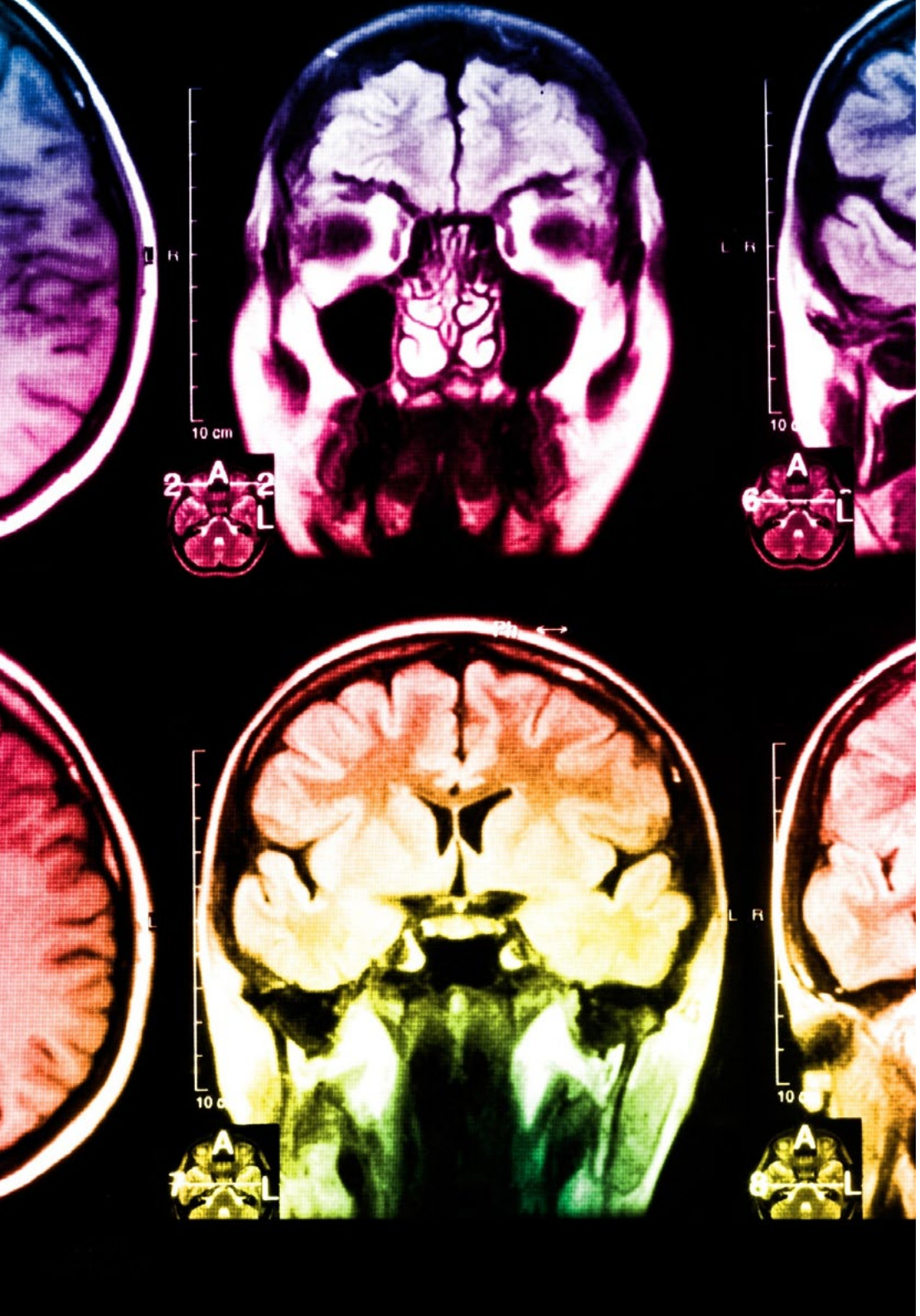
TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.

Unser Online-System ermöglicht es Ihnen, Ihre Zeit und Ihr Lerntempo zu organisieren und an Ihren Zeitplan anzupassen. Sie können die Inhalte von jedem festen oder mobilen Gerät mit Internetanschluss abrufen.

Bei TECH lernen Sie mit einer hochmodernen Methodik, die darauf ausgerichtet ist, die Führungskräfte der Zukunft auszubilden. Diese Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, wird Relearning genannt.

Unsere Wirtschaftsschule ist die einzige spanischsprachige Schule, die für die Anwendung dieser erfolgreichen Methode zugelassen ist. Im Jahr 2019 ist es uns gelungen, die Gesamtzufriedenheit unserer Studenten (Qualität der Lehre, Qualität der Materialien, Kursstruktur, Ziele...) in Bezug auf die Indikatoren der besten Online-Universität in Spanisch zu verbessern.



In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher kombinieren wir jedes dieser Elemente konzentrisch. Mit dieser Methode wurden mehr als 650.000 Hochschulabsolventen mit beispiellosem Erfolg in so unterschiedlichen Bereichen wie Biochemie, Genetik, Chirurgie, internationales Recht, Managementfähigkeiten, Sportwissenschaft, Philosophie, Recht, Ingenieurwesen, Journalismus, Geschichte, Finanzmärkte und -Instrumente ausgebildet. Dies alles in einem sehr anspruchsvollen Umfeld mit einer Studentenschaft mit hohem sozioökonomischem Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihr Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

Nach den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Neurowissenschaften wissen wir nicht nur, wie wir Informationen, Ideen, Bilder und Erinnerungen organisieren, sondern auch, dass der Ort und der Kontext, in dem wir etwas gelernt haben, von grundlegender Bedeutung dafür sind, dass wir uns daran erinnern und es im Hippocampus speichern können, um es in unserem Langzeitgedächtnis zu behalten.

Auf diese Weise sind die verschiedenen Elemente unseres Programms im Rahmen des so genannten neurokognitiven kontextabhängigen E-Learnings mit dem Kontext verbunden, in dem der Teilnehmer seine berufliche Praxis entwickelt.

Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:

Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den Fachleuten, die den Kurs unterrichten werden, speziell für den Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist.

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die TECH-Online-Arbeitsmethode zu schaffen. Und das alles mit den neuesten Techniken, die dem Studenten qualitativ hochwertige Stücke aus jedem einzelnen Material zur Verfügung stellen.

Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt.

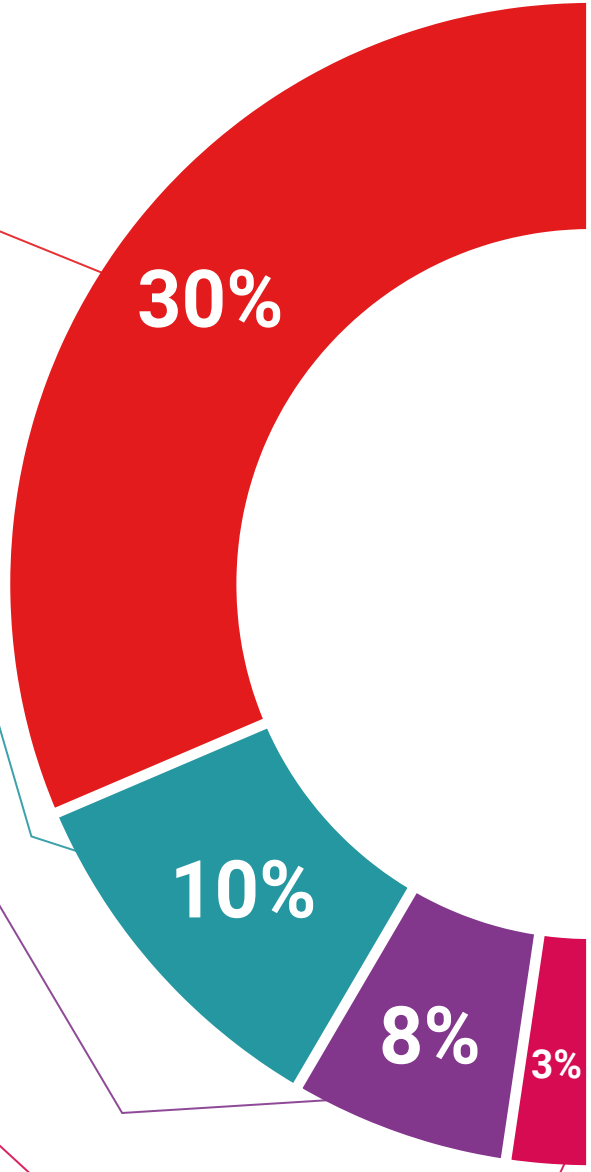
Das sogenannte Learning from an Expert baut Wissen und Gedächtnis auf und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.

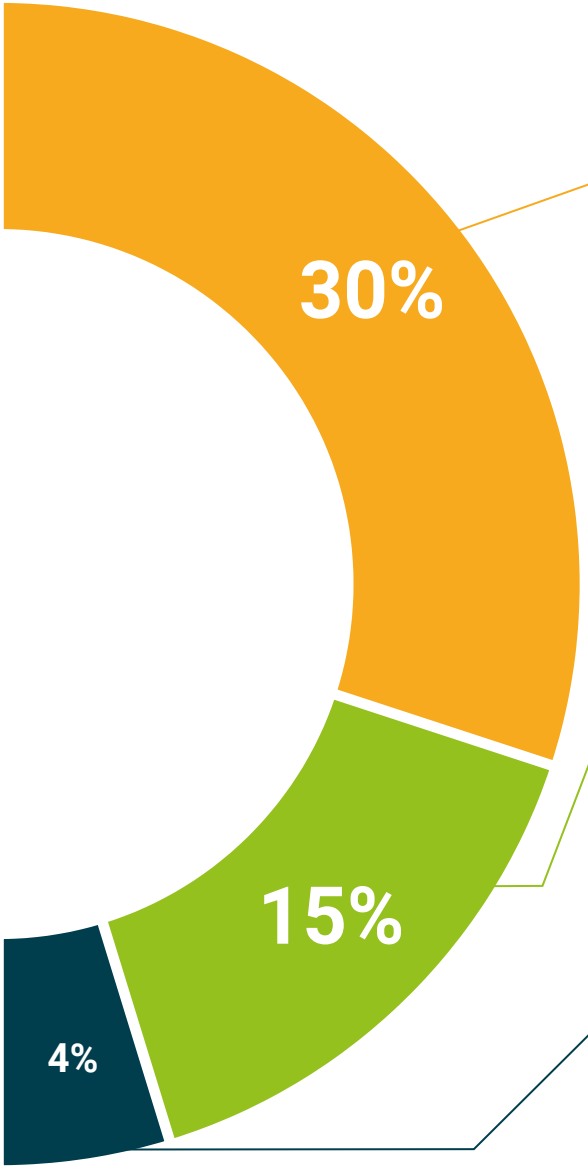
Praxis der Managementfähigkeiten

Sie werden Aktivitäten durchführen, um spezifische Managementfähigkeiten in jedem Fachbereich zu entwickeln. Praktiken und Dynamiken zum Erwerb und zur Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein leitender Angestellter im Rahmen der Globalisierung, in der wir leben, entwickeln muss.

Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u.a. In der virtuellen Bibliothek von TECH haben die Studenten Zugang zu allem, was sie für ihre Ausbildung benötigen.





Fallstudien

Sie werden eine Auswahl der besten Fallstudien vervollständigen, die speziell für diese Qualifizierung ausgewählt wurden. Fälle, die von den besten Experten in Senior Management der internationalen Szene präsentiert, analysiert und betreut werden.

Interaktive Zusammenfassungen

Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.

Prüfung und Nachprüfung

Die Kenntnisse der Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass die Studenten überprüfen können, wie sie ihre Ziele erreichen.

07

Profil unserer Studenten

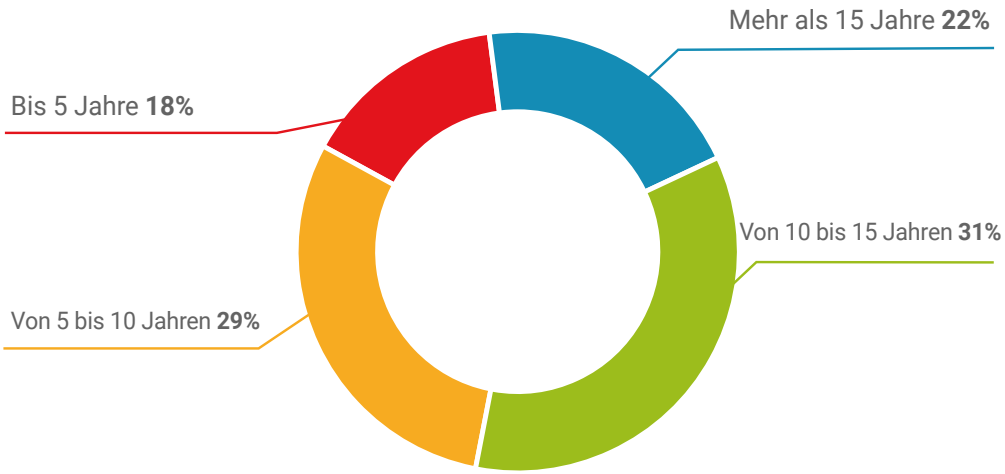
Der Universitätsexperte in Entwicklung von Vertriebskampagnen ist ein Programm, das sich an Fachleute aus den Bereichen Verkauf und Handel richtet, die ihr Wissen aktualisieren, neue Wege für das Management von Verkaufsplänen entdecken und in ihrer beruflichen Laufbahn vorankommen möchten.

Wenn Sie Erfahrung im kommerziellen Sektor haben und die Vertriebskanäle Ihres Unternehmens verbessern wollen, sollten Sie sich die Gelegenheit nicht entgehen lassen, dieses Programm zu absolvieren"

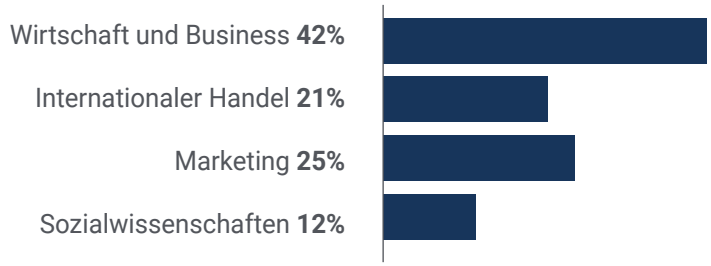
Durchschnittliches Alter

Zwischen **35** und **45** Jahren

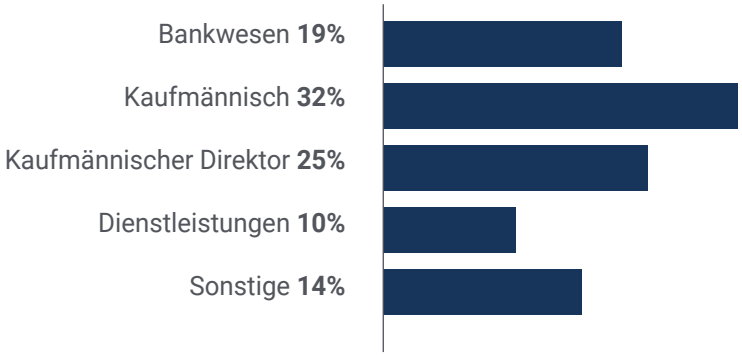
Jahre der Erfahrung



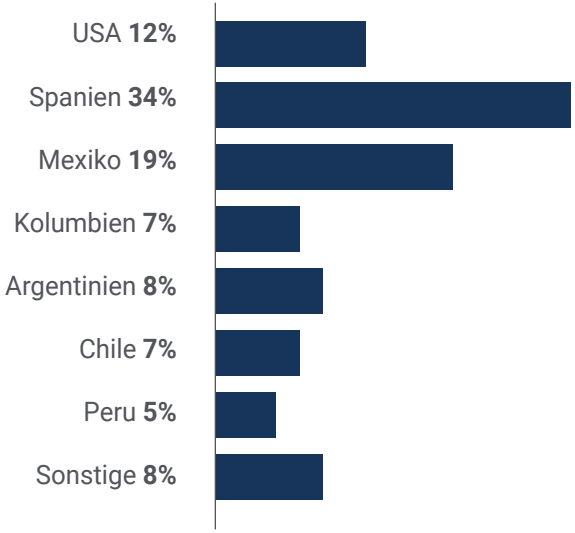
Ausbildung



Akademisches Profil



Geografische Verteilung



Sara María Urquiza

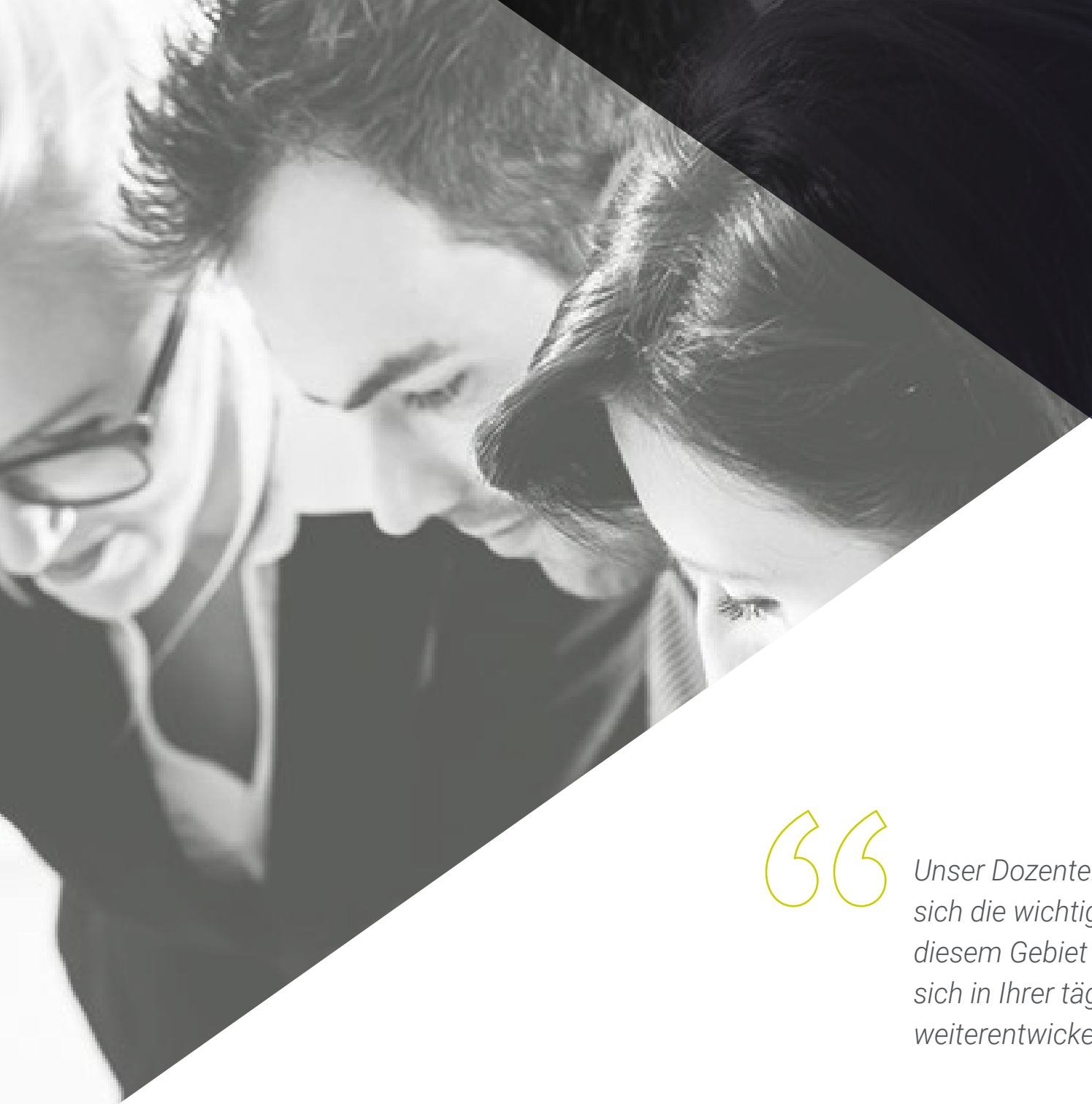
Vertriebsleiterin

"Eine meiner Hauptaufgaben in der Vertriebsabteilung meines Unternehmens ist die Recherche und Entwicklung neuer Kampagnen und Marketingkanäle. Deshalb habe ich mich schon immer für eine Spezialisierung auf diesem Gebiet interessiert. Zweifellos war dieser Studiengang die Gelegenheit, die ich gesucht habe, um mir alle grundlegenden Kenntnisse für meinen Beruf anzueignen, die ich nun mit voller Zuversicht in meiner täglichen Arbeit anwenden kann."

08

Kursleitung

TECH is Zu den Dozenten des Programms gehören führende Experten aus dem Fashion Retail Bereich, die ihre jahrelange Erfahrung in dieses Programm einbringen. Darüber hinaus sind weitere anerkannte Spezialisten aus verwandten Bereichen an der Gestaltung und Vorbereitung beteiligt, die den Executive Master auf interdisziplinäre Weise vervollständigen und ihn somit zu einer einzigartigen und sehr nahrhaften Erfahrung auf akademischer Ebene für den Studenten machen.



Unser Dozententeam wird Ihnen helfen, sich die wichtigsten Kenntnisse auf diesem Gebiet anzueignen, so dass Sie sich in Ihrer täglichen Praxis problemlos weiterentwickeln können"

Internationaler Gastdirektor

Glen Lally ist eine führende **transformative Führungskraft** mit einer etablierten Karriere im **Silicon Valley,** wo er Technologiegiganten wie **Amazon, Cisco, Google, SAP und LinkedIn** beraten hat. Als Spezialist für **Leistungsanalyse, transformationale Führung** und Digitalisierung widmet er sich der Aufgabe, große Organisationen zu befähigen, sich in einem sich ständig verändernden Geschäftsumfeld anzupassen und zu übertreffen. Darüber hinaus umfasst sein Fachwissen die Bereiche **Sales Enablement, Kompetenzmodellierung** und **Leistungsberatung**, wodurch er Unternehmen zu Innovation und Erfolg verhelfen konnte.

Im Laufe seiner Karriere hat er umfangreiche Erfahrungen in mehr als 20 Ländern gesammelt und in Schlüsselbereichen wie **Führung, Talententwicklung, *Coaching*, organisatorische und digitale Transformation** gearbeitet. Er war auch **General Manager** für **Sales Enablement** bei **AWS**, was ihm die Möglichkeit gab, verschiedene Techniken für mehr als 40.000 Fachleute im Bereich **Cloud-Services und -Technologien** zu leiten.

Darüber hinaus wurde er international für seine Fähigkeit anerkannt, den Geschäftserfolg durch **digitale Transformationslösungen** voranzutreiben. Sein Fokus auf die Leitung von organisatorischen Veränderungen und seine Fähigkeit, sich an unterschiedliche Geschäftskulturen anzupassen, haben maßgeblich dazu beigetragen, dass er sich weltweit durchsetzen konnte. Seine Arbeit war wiederum entscheidend für die Anpassung von Unternehmen an neue **Marktanforderungen**.

Im Laufe seiner Karriere hat Glen Lally an zahlreichen **Forschungsprojekten** zu den Themen **transformationale Führung, Sales Enablement** und **digitale Transformation** mitgewirkt. Seine Erfahrung und sein Fachwissen spiegeln sich in seiner praktischen Herangehensweise und den effektiven Lösungen wider, die er für Weltklasse-Organisationen implementiert hat, insbesondere im Bereich der **Talententwicklung**, und die die Art und Weise, wie Unternehmen ihre Herausforderungen und Chancen angehen, erheblich verändern.

Hr. Lally, Glen

- General Manager für Sales Enablement bei AWS, Seattle, USA
- Vorstandsmitglied bei *Brighter Children*
- Berater des Führungsteams bei SalesDirector.ai
- Globaler Vizepräsident - Sales Enablement bei Cisco
- Masterstudiengang in Computerwissenschaften
- Executive Programme in Leadership: Der effektive Einsatz von Macht

"Dank TECH werden Sie mit den besten Fachleuten der Welt lernen können"

Internationaler Gastdirektor

Dr. Aric Rindfleisch ist eine international führende Persönlichkeit auf dem Gebiet des Marketings und der Innovation. Er widmet sich auch der Forschung in Schlüsselbereichen wie dem 3D-Druck, der Entwicklung neuer Produkte und den Werten der Verbraucher.

Er hatte leitende Funktionen inne, unter anderem als President für Marketing und CEO des Illinois MakerLab, dem weltweit ersten 3D-Drucklabor einer Business School. Hier hat er sich darauf konzentriert, Dozenten und Studenten mit dem Wissen und den Ressourcen auszustatten, die sie benötigen, um an der Spitze der aufkommenden Maker-Bewegung zu stehen und den Nutzern beizubringen, wie sie physische Objekte entwerfen, herstellen und vermarkten können.

Seine berufliche Laufbahn ist geprägt von außergewöhnlichem Engagement und umfassender Erfahrung in einer Vielzahl von Bereichen. So hat er beispielsweise im Account Management bei J. Walter Thompson Japan gearbeitet, eine Erfahrung, die ihm ein tiefes Verständnis der Geschäftswelt und der Marktdynamik vermittelt hat. Er hat auch in der Krankenhausverwaltung des Connecticut Valley Hospital gearbeitet, wo er nützliche Management- und Führungsfähigkeiten erworben hat.

Sein Beitrag geht jedoch über die Forschung hinaus, da er eine wichtige Rolle im Verlagswesen gespielt hat, indem er im Redaktionsbeirat und als Herausgeber bekannter Fachzeitschriften in den Bereichen Marketing, Verbraucherpsychologie und Supply Chain Management tätig war. Seine herausragenden Leistungen in der Lehre wurden ebenfalls durch mehrere Auszeichnungen gewürdigt, darunter die Aufnahme in die Liste der „Top 300 Professoren" in Amerika von The Princeton Review.

Zweifellos hat Dr. Rindfleisch einen unauslöschlichen Eindruck in der globalen Gemeinschaft hinterlassen. Er hat zahlreiche Artikel in international renommierten akademischen Zeitschriften veröffentlicht, in denen er relevante und aktuelle Themen aus dem Bereich des Marketings behandelt.

Dr. Rindfleisch, Aric

- Präsident für Marketing und CEO des Illinois MakerLab, Urbana-Champaign, USA
- Assistent im Bereich Advertising Account Management bei J. Walter Thompson Japan
- Assistent der Krankenhausverwaltung am Connecticut Valley Hospital
- Promotion an der Universität von Wisconsin-Madison
- Masterstudiengang in Betriebswirtschaftslehre an der Cornell University
- Bachelor of Science an der Connecticut State University
- Mitherausgeber bei:

- Zeitschrift für Supply Chain Management
- Zeitschrift für Produktinnovationsmanagement
- Mitglied des Redaktionsausschusses bei:

- Zeitschrift der Akademie für Marketingwissenschaft
- Zeitschrift für Verbraucherpsychologie
- Zeitschrift für öffentliche Politik und Marketing
- Marketingwissenschaftliche Überprüfung der Akademie für Marketingwissenschaft

Dank TECH werden Sie mit den besten Fachleuten der Welt lernen können"

09

Auswirkung auf Ihre Karriere

Wir sind uns bewusst, dass die Durchführung eines Programms mit diesen Merkmalen eine große wirtschaftliche, berufliche und natürlich auch persönliche Investition bedeutet.

Das oberste Ziel dieser großen Anstrengung muss es sein, berufliches Wachstum zu erreichen.

Schließen Sie diese Qualifizierung erfolgreich ab und werden Sie effektiver bei der Gestaltung von Vertriebskampagnen"

Sind Sie bereit, den Sprung zu wagen?
Es erwartet Sie eine hervorragende berufliche Weiterentwicklung.

Der Universitätsexperte in Entwicklung von Vertriebskampagnen der TECH Technologischen Universität ist ein intensives Programm, das Sie auf die Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen im Bereich der Planung und Entwicklung erfolgreicher Vertriebskampagnen vorbereitet. Sein Hauptziel ist es, Ihr persönliches und berufliches Wachstum zu fördern, indem er Ihnen hilft, erfolgreich zu sein.

Wenn Sie sich verbessern, eine positive Veränderung auf beruflicher Ebene erreichen und mit den Besten zusammenarbeiten wollen, sind Sie hier genau richtig.

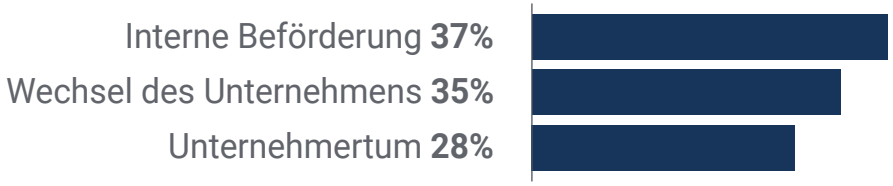
70% der Teilnehmer des Universitätsexperten in Entwicklung von Vertriebskampagnen erreichen in weniger als 2 Jahren eine positive Veränderung in ihrer Karriere.

40% der Angebote, die die Studenten erhalten, kommen von Networking.

Zeit für Veränderungen

Während des Programms	Während des ersten Jahres	Zwei Jahre später
21%	**53%**	**26%**

Art des Wandels



Verbesserung der Gehälter

Der Abschluss dieses Programms führt zu einer Gehaltserhöhung von mehr als **25,22%** für unsere Auszubildenden.

Vorheriges Gehalt	Gehaltserhöhung von	Späteres Gehalt
77.000 €	**25,22%**	**96.419 €**

10

Vorteile für ihr Unternehmen

Der Universitätsexperte in Entwicklung von Vertriebskampagnen trägt dazu bei, die Talente des Unternehmens durch die Spezialisierung von hochrangigen Führungskräften auf ihr volles Potenzial zu bringen. Die Teilnahme an diesem Programm ist eine einmalige Gelegenheit, ein leistungsfähiges Kontaktnetz zu knüpfen, um künftige Geschäftspartner, Kunden oder Lieferanten zu finden.

TECH wird Ihnen die wichtigsten Tools vermitteln, damit Sie die Erstellung von Vertriebskampagnen mit Leichtigkeit bewältigen können"

Die Entwicklung und Bindung von Talenten in Unternehmen ist die beste langfristige Investition.

01

Wachsendes Talent und intellektuelles Kapital

Sie werden neue Konzepte, Strategien und Perspektiven in das Unternehmen einbringen, die bedeutende Veränderungen in der Organisation bewirken können.

02

Bindung von Führungskräften mit hohem Potenzial und Vermeidung von Talentabwanderung

Dieses Programm stärkt die Verbindung zwischen dem Unternehmen und der Führungskraft und eröffnet neue Wege für die berufliche Entwicklung innerhalb des Unternehmens.

03

Aufbau von Akteuren des Wandels

Sie werden in der Lage sein, in unsicheren und krisenhaften Zeiten Entscheidungen zu treffen und der Organisation zu helfen, Hindernisse zu überwinden.

04

Verbesserte Möglichkeiten zur internationalen Expansion

Dank dieses Programms wird das Unternehmen mit den wichtigsten Märkten der Weltwirtschaft in Kontakt kommen.

05

Entwicklung Ihrer eigenen Projekte

Sie können an einem realen Projekt arbeiten oder neue Projekte im Bereich F&E oder Business Development Ihres Unternehmens entwickeln.

06

Gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit

Dieses Programm wird unsere Studenten mit den Fähigkeiten ausstatten, neue Herausforderungen anzunehmen und das Unternehmen voranzubringen.

11

Qualifizierung

Der Universitätsexperte in Entwicklung von Vertriebskampagnen garantiert neben der strengsten und aktuellsten Ausbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.

Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss ohne lästige Reisen oder Formalitäten“

Dieser **Universitätsexperte in Entwicklung von Vertriebskampagnen** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* und mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologischen Universität.**

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Universitätsexperte in Entwicklung von Vertriebskampagnen**

tech technologische universität

Verleiht dieses

DIPLOM

an

Herr/Frau _____, mit Ausweis-Nr. _____

Für den erfolgreichen Abschluss und die Akkreditierung des Programms

UNIVERSITÄTSEXPERTE

in

Entwicklung von Vertriebskampagnen

Es handelt sich um einen von dieser Universität verliehenen Abschluss, mit einer Dauer von 375 Stunden, mit Anfangsdatum tt/mm/jjjj und Enddatum tt/mm/jjjj.

TECH ist eine private Hochschuleinrichtung, die seit dem 28. Juni 2018 vom Ministerium für öffentliche Bildung anerkannt ist.

Zum 17. Juni 2020

Tere Guevara Navarro
Rektorin

einzigartiger Code TECH: AFWOR235 techtitute.com/titel

*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.

technologische universität

Universitätsexperte
Entwicklung von Vertriebskampagnen

- Modalität: **online**
- Dauer: **6 Monate**
- Qualifizierung: **TECH Technologische Universität**
- Zeitplan: **in Ihrem eigenen Tempo**
- Prüfungen: **online**

Universitätsexperte
Entwicklung von Vertriebskampagnen

tech technologische universität