

LEARNIX

KOMPETENZEN VON MORGEN

BILDUNGSGEHALTE

Digitaler Verkaufsexperte

Modulare Weiterbildungskonzepte für die Förderung der beruflichen Weiterbildung



AZAV & BFD MAßNAHME



IHK ZERTIFIZIERT

Learnix GmbH • Am Spascher See 3c • 27793 Wildeshausen

WAS WIRD GELEHRT

Übersicht der 4 Trainingsblöcke mit Themen und Zeitstunden



Block 1 240 UE / 160 STD

Grundlagen des digitalen Vertriebs

- ✓ Virtuelle Meetings & Präsentationen
- ✓ Digitale Kundenansprache und -kommunikation
- ✓ Vertriebspsychologie im digitalen Raum
- ✓ Customer Experience optimieren



Block 2 240 UE / 160 STD

Macht der Überzeugung

- ✓ Einwandbehandlungstechniken
- ✓ Einwandbehandlung & Preisverhandlung
- ✓ Neukundengewinnung
- ✓ Verhandlungspsychologie & -strategien



Block 3 240 UE / 160 STD

Code of Conversation

- ✓ Personalisierte Kundenansprache
- ✓ Stufen der Gesprächstechnik
- ✓ Verkaufstechniken
- ✓ Abschlusstechniken



Block 4 240 UE / 160 STD

Praxis, Tools, KI & IHK-Zertifizierung

- ✓ Digitale Angebotstools
- ✓ IHK-Prüfungsvorbereitung
- ✓ Fallstudien & Best Practices
- ✓ Praxisanwendungen



Gesamtumfang: **960 UE / 4 Blöcke a 240 UE**



IHK-zertifizierte Weiterbildung



Bis zu 100% AZAV/BFD-förderfähig

Weitere Themen

Detaillierte Darstellung der Inhalte und des praktischen Nutzens im Arbeitsalltag



Digitale Kommunikation im Vertrieb

Professionelle Kommunikation in digitalen Kanälen

- › Aufbau und Durchführung überzeugender virtueller Meetings
- › Erstellung wirksamer Online-Präsentationen mit modernen Tools
- › Digitale Gesprächsführung und nonverbale Kommunikation
- › Customer Journey optimieren für nahtloses Kundenerlebnis

Praktischer Nutzen:

- ✓ Höhere Abschlussquote
- ✓ Professioneller Auftritt
- ✓ Effiziente Kundengespräche



Verkaufpsychologie & Gesprächsführung

Psychologische Techniken für erfolgreichen Verkauf

- › Stufen der Gesprächstechnik für strukturierte Verkaufsgespräche
- › Professionelle Einwandbehandlung und Preisverhandlung
- › Strategien zur Neukundengewinnung im digitalen Umfeld
- › Verhandlungspsychologie & Entscheidungsverhalten verstehen

Praktischer Nutzen:

- ✓ Souveräne Verkaufsgespräche
- ✓ Höhere Abschlussrate
- ✓ Bessere Margen



KI-Tools für den digitalen Verkauf

Künstliche Intelligenz als Verkaufsunterstützung

- › Personalisierte Kundenansprache mit KI-Unterstützung
- › KI-basierte Kampagnenplanung und Erfolgsmessung
- › Automatisierung von Routineaufgaben im Vertriebsprozess
- › Einsatz intelligenter Beratungssysteme und Chatbots

Praktischer Nutzen:

- ✓ Zeitersparnis
- ✓ Skalierbarkeit
- ✓ Individuellere Kundenansprache



Praxis-Projekt & IHK-Zertifizierung

Anwendungsorientierte Praxiserfahrung

- › Umsetzung eines eigenen Vertriebsprojekts mit digitalen Tools
- › Gezielte Vorbereitung auf die IHK-Prüfung
- › Analyse von Fallstudien und Best Practices aus der Branche
- › Professionelle Präsentation der eigenen Projektergebnisse

Praktischer Nutzen:

- ✓ Zertifizierter Abschluss
- ✓ Direkter Praxistransfer
- ✓ Karrierefördernd

„Die vermittelten Inhalte sind direkt auf die Anforderungen des modernen Vertriebsalltags zugeschnitten und erlauben es, traditionelle Verkaufsprozesse erfolgreich zu digitalisieren.“

Next Level Consulting GmbH

WIE WIRD GELERNT

Lernmethodik mit modernsten digitalen Tools und praxisorientierten Ansätzen



Blended Learning

Optimale Kombination aus flexiblen Online-Lerneinheiten und intensiven Praxisphasen. Die persönliche Lernplattform bietet Zugang zu allen Materialien.

- ✓ Interaktive Lernmodule mit Multimedia-Inhalten
- ✓ Selbstgesteuertes Lernen im individuellen Tempo
- ✓ Digitale Lernerfolgskontrolle



Live-Coachings & Übungen

Regelmäßige Live-Sessions mit erfahrenen Coaches vertiefen das Wissen und fördern den direkten Erfahrungsaustausch. Konstantes Wachstum garantiert.

- ✓ Interaktive Verkaufsübungen & Rollenspiele
- ✓ Direktes Feedback von Experten & Trainern
- ✓ Gemeinsame Analyse von Best-Practice Beispielen

Ihr Lernweg zum Digitalen Verkaufsexperten



Schritt 1: Digitale Grundlagen

Aufbau der digitalen Kompetenzen für moderne Vertriebsarbeit

Schritt 2: Praktisches Verkaufstraining

Anwendung der Gesprächstechniken in realen Szenarien

Schritt 3: KI-Integration & Automatisierung

Einsatz fortgeschrittener Tools zur Vertrieboptimierung

Schritt 4: Projektarbeit & IHK-Abschluss

Praxisprojekt umsetzen und IHK-Prüfung ablegen



Direkter Transfer

Sofortige Anwendung im Arbeitsalltag



IHK-Prüfungsvorbereitung

Gezielte Übungen für die Zertifizierung



Mobiler Zugang

Lernen jederzeit und überall

BFD Erweiterungsmöglichkeiten

Basismodule BFD

 **Umgang mit PC**
Office, E-Mail, IT-Sicherheit 240 UE

 **Kommunikation & E-Mail**
Professionelle Kommunikation 180 UE

 **Steuern & Versicherungen**
Grundlagen, Vorsorge 60 UE

Fachmodule BFD

 **Digitaler Verkaufsexperte**
Online-Vertriebskanäle, CRM-Systeme, ethische Kommunikation, ideale Verkaufsführung
 IHK geprüft 960 UE / 720 Std.

Flexible Qualifizierung nach Bedarf

✓ 4 Trainingsblöcke

Erweiterungsmöglichkeiten für Unternehmen / Mitarbeiter

Basismodule AZAV

 **Digitalisierung der Arbeitsprozesse** 80 UE

 **Prozessoptimierung** 80 UE

 **Digitale Kommunikation** 80 UE

 **KI-Tools im Arbeitsalltag** 80 UE

Fachmodule AZAV


 **Digitaler Verkaufsexperte**
Online-Vertrieb, CRM-Systeme, ethische Kommunikation IHK

KI-Module AZAV

 **KI-Automatisierungen im Vertrieb**

 **KI-Automatisierungen im Personalwesen**

Alle Module sind individuell kombinierbar und auf Ihre Bedürfnisse anpassbar

✓ 100% Förderung  IHK-zertifiziert

IHRE NÄCHSTEN SCHRITTE

Weg zum zertifizierten Abschluss und vollständiger Förderung

IHK-zertifizierter Abschluss



Anerkanntes IHK-Zertifikat

Bundesweit anerkannter Abschluss mit hoher Reputation bei Arbeitgebern

AZAV-Förderung



Bis zu 100% förderfähig

Vollständige Kostenübernahme durch AZAV oder BFD-Förderung möglich



Antragsunterstützung

Wir helfen bei allen Antragsunterlagen und -prozessen



Flexible Zeitmodelle

Anpassung an Ihren Arbeitsalltag und Zeitplan



Schneller Start

Kurzfristige Starttermine und zügige Förderabwicklung

So geht es weiter

1

Erstgespräch & Bedarfsanalyse

In einem individuellen Beratungsgespräch analysieren wir die spezifischen Anforderungen und identifizieren die optimalen Module für Ihre Weiterbildungsziele.

2

AZAV oder BFD-Beratung

Wir unterstützen Sie bei der Beantragung der Förderung nach AZAV oder BFD und kümmern uns um alle organisatorischen Aspekte für eine reibungslose Abwicklung.

3

Start der Weiterbildung

Nach erfolgreicher Antragsstellung beginnt Ihre Weiterbildung zum Digitalen Verkaufsexperten mit den ersten Modulen.

Kontakt aufnehmen



Learnix GmbH

Am Spascher See 3c, 27793 Wildeshausen



E-Mail

office@e-learnix.de



Beratungstermin vereinbaren



"Als AZAV-zertifizierte Bildungsmaßnahme profitieren Sie von einer vollständigen Kostenübernahme - ohne zusätzliche Belastung Ihres Budgets. Investieren Sie in Ihre Zukunft als Digitaler Verkaufsexperte."



Learnix Fördermittelberatung