DIHK–Gesellschaft für berufliche Bildung –
Organisation zur Förderung der IHK–Weiterbildung gGmbH

Online-Zertifikatslehrgang

Vertriebsmanager/-in Hybrid Sales (IHK)

Strategien, Methoden und Tools für den digitalen und hybriden Vertrieb



IHKaila
Your Learning Assistant

Inklusive
KI-Lernplattform
IHK AILA

www.ihk-aila.de

#GemeinsamOnlineWeiterbilden

IHK Die Weiterbildung

DIHK–Gesellschaft für berufliche Bildung –
Organisation zur Förderung der IHK–Weiterbildung gGmbH

Online-Zertifikatslehrgang

Vertriebsmanager/in-Hybrid Sales (IHK)

Strategien, Methoden und Tools für den digitalen und hybriden Vertrieb

Darum geht's

Die Digitalisierung und KI verändern den Vertrieb: CRM-, Pipeline- und KPI-Systeme, Social Selling, KI-optimiertes Verkaufen – **alles das verlangt erweiterte und auch ganz neue Kompetenzen von Vertriebsmitarbeitenden sowie Fach- und Führungskräften.** Um sie praxisorientiert aufzubauen und zu trainieren, bietet dieser Lehrgang die professionelle Lösung.

Für wen?

Für **Neu- und Quereinsteigende im Vertrieb sowie für alle vertriebserfahrenen Fach- und Führungskräfte,** die ihr Kompetenzprofil mit Blick auf die heutigen digitalen und hybriden Vertriebsstrukturen weiterentwickeln und die Customer Journey zeitgemäß „bespielen" wollen.

Nutzen für Teilnehmende und Unternehmen

Für das Unternehmen

- Erschließung neuer Potenziale für die Kundengewinnung, -ansprache und -bindung.
- Mehr Effizienz und neue Chancen rund um den Verkaufsabschluss, Cross- und Follow-up-Selling.
- Weiterentwicklung der strategischen Rolle des Vertriebs sowie der Vertriebsprozesse insgesamt.

Für Teilnehmende

- Erweiterte kommunikative und technische Skills für den modernen digitalen und hybriden Vertrieb.
- Professionalität bei der Nutzung von Social Media und weiteren digitalen Tools für die Vertriebsziele.
- Stärkung und Weiterentwicklung der eigenen Position: mehr Performance und Innovation, mehr Resilienz bei Stress, mehr strategisches Know-how.

Anmeldung

Bitte melden Sie sich über Ihre IHK bzw. über Ihr IHK-Bildungszentrum an: **www.ihk.de/#ihk-finder**

Technische Voraussetzungen: Betriebssystem mit einer aktuellen Version, jeweils mit Soundkarte/Soundausgabe und Anschluss für ein Headset // Kopfhörer mit Mikrofon (Headset), Webcam // Internetzugang mit mind. 0,6 Mbps Downstream und mind. 1 Mbps im Upstream (im Router oder unter Einstellungen/Netzwerkgeschwindigkeit abrufbar) // Aktuelle Version eines HTML5-Browsers (z. B. Chrome, Firefox) // **Per Link gelangen die Teilnehmenden in den virtuellen Klassenraum.**

Informationen zum Datenschutz: Entsprechend der Auflagen der geltenden Datenschutzbestimmungen speichert und verarbeitet die IHK bzw. das IHK-Bildungszentrum die zur Anmeldung erforderlichen personenbezogenen Daten und gibt diese ausschließlich zur ordnungsgemäßen Durchführung der Online-Weiterbildung an Dienstleister der IHK-Organisation weiter.

Umfang und Inhalte (Auswahl)

Acht Trainingsmodule mit ca. 88 Lehrgangsstunden als Live-Online-Training sowie ca. 15 Lehrgangsstunden als modulbegleitendes Selbstlernstudium

Grundlagen	Rolle des Vertriebs ++ Vertriebslogik ++ gewerbliche Kunden ++ Nutzenkommunikation ++ Customer Journey 4.0 ++ analoge und digitale Touchpoints
Vertiefung 1: vom Lead zum Sale	Digitale Verkaufsgespräche ++ Leadqualifizierung und -priorisierung ++ Angebote, Follow-ups, Dokumentation ++ Prozessrisiken identifizieren und minimieren ++ Medienkompetenzen für das Social Selling
Vertiefung 2: Vertriebsstrategie und -steuerung	Zielgruppen, Segmente, Ressourcen, KPIs, Forecast, Strategie ++ Daten und Datenqualität ++ Cross-, After- und Up-Selling ++ Loyalität und Weiterempfehlungen ++ DSGVO ++ Stressfähigkeit ++ Eigenmotivation
IHK-Zertifikatstest (online)	Online-Vorstellung und -Diskussion des eigenen Hybrid-Sales-Konzepts inkl. Fachgespräch

Online-Zertifikatslehrgang

- Zentrale Durchführung mit erfahrenen Online-Trainerinnen und -Trainern
- Abwechslungsreiches Blended-Learning-Konzept für optimale Lernerfolge
- Bundesweit anerkanntes IHK-Zertifikat (in Deutsch und Englisch) inklusive digitalem IHK-Badge für Social-Media-Profile, E-Mail-Signatur usw.

Passgenau lernen mit IHK AILA

Profitieren Sie während Ihrer Selbstlernphasen von IHK AILA, Ihrer persönlichen KI-Assistenz für die IHK-Weiterbildung:

- Lernunterstützende KI-Funktionen, z. B. Chatbot für sofortige Erklärungen, Textzusammenfassungen, Übungen, Lernkarten und Podcasts
- IHK-qualitätsgesicherte Lerninhalte
- DSGVO-konform

Einfach effizienter lernen durch KI-Unterstützung, die sich an Ihren individuellen Bedarf anpasst – IHK AILA.

Die **Nutzung von IHK AILA** ist in den Lehrgangsgebühren enthalten. Die Anwendung ist browserbasiert (Eigenregistrierung erforderlich) und benötigt weder einen Download noch eine Installation.

DIHK–Gesellschaft für berufliche Bildung –
Organisation zur Förderung der IHK–Weiterbildung gGmbH

Online-Zertifikatslehrgang

Vertriebsmanager/in-Hybrid Sales (IHK)

Strategien, Methoden und Tools für den digitalen und hybriden Vertrieb

Termine

Live-Online-Training

	Frühjahr 2027 (TZ)	Herbst 2027 (VZ)
	16. Februar 2027 bis 17. Juni 2027, i. d. Regel Di. und Do. 13:15 – 16:30 Uhr	**20. September 2027 bis 1. Dezember 2027, i. d. Regel 09:00 – 15:30 Uhr**
Modul 1: Rolle und Grundlagen des Vertriebs (Inhalte u. a.) ► (Selbst-)Verständnis und Aufgaben des modernen Vertriebs, Vertriebslogiken	16. Februar 2027 18. Februar 2027	20. September 2027
Modul 2: Kunden verstehen und „Customer Journey“ (Inhalte u. a.) ► Kundenzentrierter Vertrieb, Touchpoints und Kundenerwartungen	23. Februar 2027 25. Februar 2027	22. September 2027
Modul 3: Kommunikation und Verkaufsgespräch (Inhalte u. a.) ► Aktives Zuhören, Fragetechniken und Gesprächssteuerung ► Storytelling und mediengerechte Gesprächsvorbereitung ► Konstruktive Einwandbehandlung und Praxistraining	2. März 2027 4. März 2027 9. März 2027 11. März 2027	27. September 2027 29. September 2027
Modul 4: vom Lead zum Kunden (Inhalte u. a.) ► systematische Lead-Qualifizierung und -Priorisierung, Pipeline-Stufen ► Angebotserstellung, Follow-ups und Dokumentation ► typische Störungen, Prozessrisiken, Kontaktabbrüche und gezielte Maßnahmen	16. März 2027 18. März 2027 6. April 2027 8. April 2027	18. Oktober 2027 20. Oktober 2027
Modul 5: Tools, Medien und Digital Sales (Inhalte u. a.) ► klassische Vertriebsarbeit erweitern: digital Sales und Social Selling ► E-Mail, Video, Online-Tools und CRM entlang der Customer Journey ► Integration in die Vertriebsprozesse, Praxistraining	13. April 2027 15. April 2027 20. April 2027 22. April 2027	25. Oktober 2027 27. Oktober 2027
Modul 6: Vertriebsstrategie und Steuerung (Inhalte u. a.) ► Strategie-Dimensionen verstehen, Marktbearbeitungsstrategien entwickeln	27. April 2027 29. April 2027	8. November 2027
Modul 7: Kundenbindung und -begeisterung (Inhalte u. a.) ► Vertrauen, Loyalität und Weiterempfehlungen gezielt stärken und weiterentwickeln	4. Mai 2027 11. Mai 2027	10. November 2027
Modul 8: Recht und Selbstmanagement (Inhalte u. a.) ► DSGVO, rechtliche Unterschiede B2C- vs. B2B-Vertrieb, eigene Resilienz stärken	13. Mai 2027 1. Juni 2027	15. November 2027
IHK-Zertifikatstest (online) ca. 30 Minuten pro Teilnehmende/-r	15. Juni 2027 17. Juni 2027 (jeweils 13:00 – 17:00 Uhr)	29. November 2027 1. Dezember 2027 (jeweils 09:00 – 13:00 Uhr)
Gesamtumfang Live-Online-Training (ca. 88 LStd.) zzgl. modulbegleitendes Selbstlernstudium (ca. 15 LStd.), Gesamt (ca. 103 LStd.)		