
Certified Executive Programme (CEP)
Sales Expert

Next Generation Sales

Nächster
Starttermin:

11. März 2020

#keepquestioning

quadriga-university.com





Es erwartet Sie...

Ein **intensives** und zielorientiertes Programm mit Inhalten aus den top-akkreditierten MBA-Studiengängen, das Sie direkt auf neue berufliche Aufgaben vorbereitet.

Ein **intelligentes** Konzept mit einer Kombination aus wissenschaftlichem Input und praxisbewährten Konzepten - regelmäßig mit Bestnoten durch unsere Absolvent*innen bewertet.

Ein **innovatives** Mindset, um auch den Herausforderungen der Zukunft begegnen zu können. Dafür werden Inhalte, Methoden und Werkzeuge der Programme halbjährlich aktualisiert.

Ein **interaktives** Format, das von geteilten Erfahrungen und Lösungsansätzen lebt. Ihre Kommilitonen sind Professionals verschiedener Branchen, geprägt von Veränderungswillen und Innovationsfreude.

Eine **inspirierende** Lehre durch renommierte Professor*innen und führende Praktiker*innen, die Ihre Herausforderungen verstehen und gemeinsam mit Ihnen konkrete Lösungen für Ihren beruflichen Kontext erarbeiten.

Next Generation Sales

2

Mit dem Abschluss als „Certified Sales Expert“ sind Sie bereit für die nächsten Herausforderungen im Vertriebsmanagement. Sie erlernen den sicheren Umgang mit digitalen Tools, neuen Formen der Ansprache und innovativen Analytics-Methoden. Zudem erhalten Sie die nötigen Kompetenzen und Leadership-Skills, um Methoden und Prozesse in Ihrer Abteilung strategiekonform auszurichten.

Somit erweitern Sie im Certified Executive Programme auf kompakte Weise Ihre strategischen und operativen Kenntnisse – und das mit Inhalten aus dem top-akkreditierten MBA-Curriculum. Sie profitieren vom Austausch mit Teilnehmer*innen verschiedener Branchen und renommierten Lehrenden, die neueste Forschungsergebnisse mit den Erfordernissen der Praxis zusammenführen.

Am Ende erhalten Sie ein anerkanntes Hochschulzertifikat und bis zu 13 Credit Points, die Ihnen für ein MBA-Studium angerechnet werden können. Damit schafft die Quadriga Hochschule Berlin ein exklusives Weiterbildungs- und Netzwerkangebot, das Ihren Karriereverlauf zielgerichtet fördert.



Ihr Certified Executive Programme

3

Kaum eine andere Disziplin hat in den letzten Jahren eine schnellere Professionalisierung durchlaufen als das Sales Management. Dies gilt für die Weiterentwicklung digitaler Prozesse wie für die Anforderungen an Managementwissen und Strategiefähigkeit gleichermaßen. Genau diesen Entwicklungen trägt der „Certified Sales Expert“ Rechnung. Gemeinsam mit angesehenen Expert*innen, dem renommierten Bundesverband der Vertriebsmanager e. V. und abgesichert durch umfangreiche Forschung hat die Quadriga Hochschule Berlin ein Programm konzipiert, das Sie nachhaltig für die aktuellen Herausforderungen des Vertriebsmanagements und die Zukunft der Sales-Praxis rüstet. Digitale Methoden und Prozesse spielen dabei ebenso eine Rolle wie Trainings für Negotiation & Value Selling oder die Implementierung von Incentivierungsprogrammen. Mit den entsprechenden Leadership-Skills führen Sie Ihre Abteilung souverän durch die digitale Transformation und sichern dem Sales Management damit auch in Zukunft jene Führungsrolle, die ihm operativ und strategisch zukommt.

Das Certified Executive Programme setzt sich aus folgenden Modulen zusammen:

Modul

Sales Management & Organization

Organizational Integration of Sales Management

30.04.-03.05.2020 und 23.-27.05.2020

Sales Management der Zukunft wird in diesem Modul zum beherrschbaren, exzellenten Prozess.

- Sales Rep & Dealer Incentivation

- Sales HR Management & Personalities

- Innovative Sales Analytics

- Pricing for Sales Management

- Negotiation & Value Selling Training

Modul

Sales Strategy & Leadership

Strategic Sales Management & Leadership

11.-14.03.2020 und 02.-04.04.2020

Dieses Modul zeigt, wie moderner Vertrieb von morgen strategisch geplant und gesteuert werden muss.

- Einführung in strategisches Sales Management

- Next Generation Sales Organisation & Prozesse

- Digitale Sales Strategie & CRM

- Leadership im Vertrieb

In 16 Tagen zum Sales Expert*



Zwei Module die Sie zum Experten machen:

Modul Sales Management				
Sales Rep & Dealer Incentivation	Sales HR Management & Personalities	Innovative Sales Analytics	Pricing for Sales Management	Negotiation & Value Selling Training
1,5 Tage	1,5 Tage	1 Tag	3 Tage	2 Tage

Modul Sales Strategy			
Einführung in strategisches Sales Management	Next Generation Sales Organisation & Prozesse	Digitale Sales Strategie & CRM	Leadership im Vertrieb
2 Tage	2 Tage	2 Tage	1 Tag

*Mit der Prüfung erwerben Sie das Hochschulzertifikat mit Credits nach ECTS. Sie können das Programm auch ohne Prüfung abschließen und erhalten am Ende ein Teilnahmezertifikat der Hochschule. Ebenfalls ist die Einzelbuchung der Module möglich. Weitere Informationen finden Sie auf den Seiten 7 und 8.

Hohe Qualität, Vielfalt und Erfahrung

Von unseren Studierenden
mit Bestnoten bewertet:*

Fachliche Kompetenz:

1,0 

Didaktische Kompetenz:

1,1 

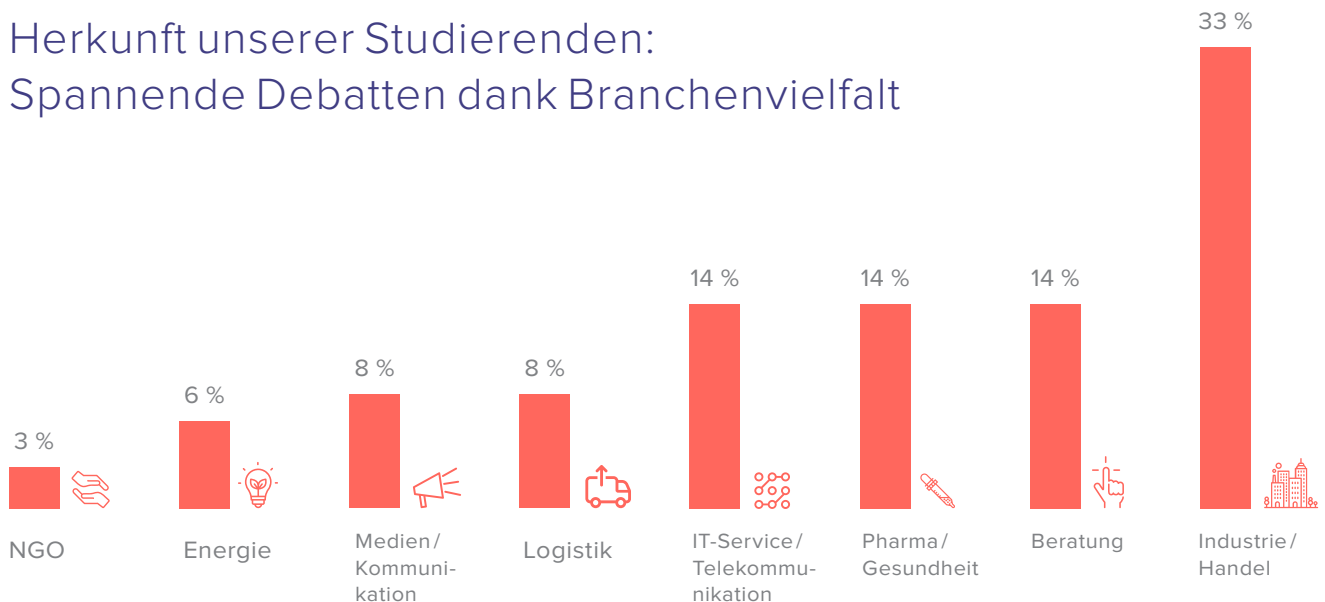
Soziale Kompetenz:

1,2 



5

Herkunft unserer Studierenden:
Spannende Debatten dank Branchenvielfalt

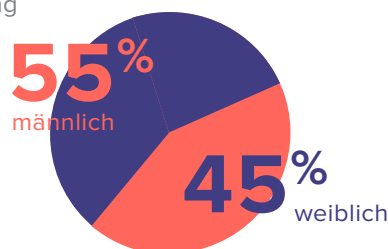


Ihre Kommilitonen:

Durchschnittliches
Alter der Studierenden:



Verteilung
w/m:



Durchschnittliche
Berufserfahrung:



*Grundlage bildet die anonyme Studierendenbefragung aller Programmteilnehmer*innen der Quadriga Hochschule 2018-2019. Das deutsche Notensystem wurde verwendet (1 = sehr gut, 2 = gut usw.).

Ihre Referent*innen – Erfahrene Expert*innen aus Wissenschaft und Praxis (Auswahl)

„Viele Mittelständler, aber auch viele größere Unternehmen bringen ihre PS im internationalen und digitalen Vertrieb nicht auf die Straße. Vorwiegend weil sie das Potenzial von digitalen Kanälen unterschätzen. Ich bringe Ihnen bei, wie digitaler Vertrieb funktioniert und wie Sie die nächsten Digitalisierungsschritte in Ihrem Unternehmen angehen können.“

6



Prof. Dr. Nikolas Beutin

ist Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere für Vertrieb und Pricing, an der Quadriga Hochschule Berlin. In dieser Position ist er verantwortlich für die inhaltliche Ausgestaltung des MBA-Studienganges „Leadership & Sales Management“ sowie des CEP „Sales Expert“.

Nikolas Beutin leitet die Customer Practice der Pricewaterhouse Coopers AG WPG (PwC) in Deutschland und berät Unternehmen in Unternehmens- und Geschäftsbereichs-Wachstumsstrategien, Vertrieb, Pricing, Marketing, SCM, Innovationsmanagement und Marktforschung. Beutin hat über 20 Jahre Beratungs- und Management-erfahrung. Bevor er 2013 zu PwC kam, war er vier Jahre Managing Partner bei EY/J&M sowie zehn Jahre CEO / Inhaber bei Homburg & Partner. Seit 2014 ist er Gutachter im Bereich „Digitalisation“ für das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF).



Kilian Veer

führt Sie in die Prozesse des Sales im Zeitalter der Digitalisierung ein. Nach Beginn seiner Karriere bei PayPal und mehreren Jahren in der Unternehmensberatung gründete Veer bei QIAGEN eine der höchstgerankten Digitalisierungs- und Inkubationseinheiten Deutschlands.



Christiaan Lorenzen

schult Sie in Verhandlungsführung. Lorenzen ist neben seiner Tätigkeit als Dozent an der Quadriga Hochschule Trainer, Coach und Partner der CONTUR GmbH. Zudem arbeitet er als selbständiger Trainer und Organisationsberater bei DooNorth Coaching & Training.



Thorsten Hofmann

bringt Ihnen bei, überzeugend zu verhandeln, situationsadäquat zu reagieren und auch im Krisenfall sicher zu agieren. Thorsten Hofmann ist einer von Deutschlands renommiertesten Experten für Krisenkommunikation und Verhandlungstechniken.



Nils Olaf Lewe

zeigt Ihnen die Next Generation Sales Organization und die damit verbundenen Prozesse. Er verfügt über viele Jahre an Erfahrung im Controlling und der kaufmännischen Leitung größerer mittelständischer Unternehmen mit Produktion und Vertrieb im internationalen Umfeld.

Ihr Studium auf ein Blick

Termine:

11.-14.03.2020
02.-04.04.2020
30.04.-03.05.2020
23.-27.05.2020

Präsenzzeit:

9 – 18 Uhr

Leitender Professor:

Prof. Dr. Nikolas Beutin

Präsenztage gesamt:

16

Abschluss:

Certified Sales Expert

Weitere Optionen:

Einzelbuchung der Module Sales Management/ Sales Strategy möglich (4.900 Euro (zzgl. MwSt), Teilnahmebestätigung)

Sprache:

Deutsch / Englisch

Seminarort:

Berlin

ECTS:

13

Preis:

8.900 Euro zzgl. MwSt.



„Gestandene CEOs und CFOs aus der deutschen Wirtschaft diskutieren in einem konstruktiven und vertrauensvollen Lernumfeld mit uns ihre Strategien, Erfolgsfaktoren und Misserfolge. Diese Art zu lernen begeistert mich und befruchtet meine eigenen Entscheidungen im beruflichen Alltag.“

„Mich beeindruckt besonders, mit wieviel Leidenschaft, Engagement und Spaß sowohl die Professoren als auch die Referenten aus den Unternehmen bereit sind, ihr Wissen bzw. ihre Erfahrungen auf Augenhöhe im Dialog mit uns Studierenden zu teilen und auszutauschen. Durch diesen Austausch habe ich schnell wertvolle Impulse für mich und mein Unternehmen gewonnen.“

„Als leitender Ingenieur in einem global agierenden Familienunternehmen sind für mich nicht nur die betriebswirtschaftlichen Lerninhalte eine große Bereicherung, sondern insbesondere auch der Austausch mit Kommilitonen, welche Fach- und Führungsfunktionen in verschiedenen Unternehmensbereichen inne haben. Dieser Erfahrungsaustausch hilft mir, meine Führungserfahrung zu reflektieren und liefert mir wichtige Impulse für meinen Berufsalltag.“

Stephanie Machoi

Mitglied der Geschäftsleitung,
Tierklinik Oberhaching
Alumna Quadriga Hochschule

Wibke Thormählen

Head of Dep. Policies & Labor Law,
ECE Projektmanagement
G.m.b.H. & Co. KG
Alumna Quadriga Hochschule

Marco Pabstmann

Leiter Optimierungs-
und Produktionssystem,
Knauf Gips KG
Alumnus Quadriga Hochschule

Vielfältige Studienoptionen

Individuelle Modulauswahl

Sollten Sie zunächst einen Schwerpunkt setzen wollen, um entweder die strategische Gestaltungskraft oder eine **innovative Toolbox** zu gewinnen, dann können Sie auch zunächst eines der beiden Module belegen. Bei der Buchung eines Moduls zum Preis von 4.900 EUR, erhalten Sie selbstverständlich eine Teilnahmebestätigung der Hochschule.

Ihr Upgrade zum MBA

Nutzen Sie die bereits erreichten ECTS-Punkte als **idealen Einstieg in die Zweitqualifikation** in Form eines top-akkreditierten, berufsbegleitenden MBA-Programms der Quadriga Hochschule Berlin.

Vielfältige Erweiterungsmöglichkeiten

Über die Zertifikatprogramme hinaus bietet die Quadriga ein großes und **vielfältiges Weiterbildungsportfolio an**. Wählen Sie aus den Bereichen Digital Business Transformation, Digital Marketing, HR Management, Communication Management oder Public Affairs ganz nach Bedarf weitere Angebote aus und erweitern Sie Ihren Certified Sales Expert mit weiteren Fähigkeiten durch optimale Fächerkombinationen.

Quadriga Hochschule 

Sie haben Fragen?



Lisa Prause

Studienberaterin

Telefon +49 30 84 85 9 571

Lisa.Prause@quadriga.eu

Quadriga Hochschule Berlin GmbH

Werderscher Markt 13 | D-10117 Berlin

Telefon +49 30 44729-400

info@quadriga-hochschule.com

quadriga-university.com

[linkedin.com/school/quadriga-university](https://www.linkedin.com/school/quadriga-university)

