

Praktische Ausbildung MBA in Vertriebs- und Marketingmanagement (CRO, Chief Revenue Officer)



tech



tech

Praktische Ausbildung
MBA in Vertriebs- und
Marketingmanagement
(CRO, Chief Revenue Officer)

Index

01

Einführung

Seite 4

02

Warum diese Praktische
Ausbildung absolvieren?

Seite 6

03

Ziele

Seite 8

04

Planung des Unterrichts

Seite 10

05

Wo kann ich die Praktische
Ausbildung absolvieren?

Seite 12

06

Allgemeine Bedingungen

Seite 16

07

Qualifizierung

Seite 18

01 Einführung

Die Märkte bewegen sich in einem sich wandelnden und wettbewerbsintensiven Umfeld. Die Globalisierung dieser Märkte und die gestiegenen Anforderungen der Verbraucher stellen die Unternehmen täglich vor neue Herausforderungen. In diesem Zusammenhang kommt der Figur des kaufmännischen Direktors eine wichtige Rolle zu. Deren Arbeit konzentriert sich auf die Suche nach Zielmärkten und Kunden sowie auf die Gestaltung des Angebots und der Vertriebskanäle. Wenn dann noch die Entwicklung von Marketingstrategien hinzukommt, ist seine Macht noch größer. Aus diesem Grund bietet dieses zu 100% praxisorientierte Programm von TECH den Studenten einen Mehrwert, indem es ihnen ermöglicht, die neuesten Kenntnisse im Bereich des Vertriebs- und Marketingmanagements auf höchstem Niveau zu erwerben. All dies dank eines praktischen Aufenthalts in einem renommierten Unternehmen, das den Studenten die neuesten Entwicklungen in einem sich ständig verändernden Sektor vermittelt.



TECH bietet Ihnen ein zu 100% praxisorientiertes Programm, mit dem Sie sich über die neuesten Entwicklungen in der Welt des Vertriebsmanagements und des Marketings auf dem Laufenden halten können. Dies wird Sie zu einer erstklassigen Fachkraft machen“





Die Unternehmensführung unterliegt einem ständigen Wandel und einer ständigen Weiterentwicklung. Marktschwankungen und das Aufkommen neuer Technologien und Verfahren machen es erforderlich, dass Vertriebs- und Marketingfachleute ständig auf der Suche nach neuen Strategien sind, die es ihnen ermöglichen, das Beste aus ihrer Tätigkeit herauszuholen und die Gewinne des Unternehmens zu maximieren. Um dies zu erreichen, ist es von entscheidender Bedeutung, sich über die neuesten Entwicklungen des Sektors auf dem Laufenden zu halten, wofür theoretische Kenntnisse nicht ausreichen, sondern man muss sich mit den Prozessen auseinandersetzen und lernen, wie man sie in der Praxis umsetzt.

In diesem Sinne führt TECH diese Praktische Ausbildung MBA in Vertriebs- und Marketingmanagement (CRO, Chief Revenue Officer) ein, die als perfekte Ergänzung für diejenigen gedacht ist, die bereits über Vorkenntnisse in diesem Bereich verfügen und ihre praktischen Fähigkeiten ausbauen, aktualisieren und/oder den Markt von innen kennenlernen möchten. Um dies zu erreichen, wird ein intensives Praktikum in einem führenden Unternehmen des Sektors vorgeschlagen. Auf diese Weise erfahren die Studenten aus erster Hand, wie diese Art von Abteilung koordiniert wird, und lernen vor allem, wie man Vertriebs- und Marketingstrategien entwickelt, die in den Unternehmen, in denen sie sich beruflich entwickeln, erfolgreich sein können.

Auf diese Weise öffnet die von TECH angebotene praktische Spezialisierung der Fachkraft die Türen zu einem hart umkämpften und vielversprechenden Arbeitsmarkt. Viele Unternehmen suchen nach Profilen wie dem ihren, um verantwortungsvolle Positionen zu besetzen, in denen sie nicht nur für die Leitung der Verkaufs- und Marketingabteilungen verantwortlich ist, sondern auch dafür, dass die Kampagnen und Strategien mit ihrer gesamten Planung übereinstimmen, um die vorgeschlagenen Ziele zu erreichen. Ein Programm auf höchstem Niveau, das in 3 Wochen absolviert werden kann und in dem sie von großen Fachleuten des Sektors betreut werden, von denen sie die Grundlagen des Berufs erlernen können.

02

Warum diese Praktische Ausbildung absolvieren?

Vertriebsmanagement und Marketing sind für die ordnungsgemäße Verwaltung von Unternehmen unerlässlich. Zu diesem Zweck müssen die Fachleute in diesem Bereich mit komplexen Instrumenten und Arbeitsstrategien umgehen, die es ihnen ermöglichen, die Beziehungen zu den Kunden sowie die interne Verwaltung des Unternehmens zu dynamisieren. Diese praktische Ausbildung ermöglicht es den Studenten der TECH, die innovativsten Arbeitstrends in diesem Sektor zu beherrschen. Darüber hinaus wird ihnen dieses praktische Wissen von Fachleuten vermittelt, die über eine ausgeprägte Spezialisierung verfügen.



Mit dieser praktischen Ausbildung erwerben Sie unter der Leitung der besten Experten für Unternehmensführung und Marketing im Wirtschaftssektor spezialisiertes praktisches Wissen“

1. Aktualisierung basierend auf der neuesten verfügbaren Technologie

Die Studenten erwerben im Rahmen dieses Programms aktuelle Kenntnisse über die komplexesten technologischen Anwendungen für die Entwicklung von Vertriebsmanagement und Marketing. Nach Abschluss des Praktikums werden sie in der Lage sein, die modernsten Prinzipien und Elemente dieser Sektoren in idealer Weise zu handhaben. Darüber hinaus werden sie in der Lage sein, sich an den richtigen Entscheidungsprozessen zu beteiligen, die den Einsatz dieser Ressourcen betreffen.

2. Auf die Erfahrung der besten Spezialisten zurückgreifen

Während dieser praktischen Lernmöglichkeit werden die Studenten der TECH ihre beruflichen Fähigkeiten an der Seite führender Experten entwickeln. Der ausgezeichnete Hintergrund dieser Fachleute ermöglicht es ihnen, den Studenten eine ganzheitliche Sicht auf die verschiedenen Szenarien zu bieten, in denen Vertriebsmanagement und Marketing eine wichtige Rolle bei der Verwaltung von Unternehmen und Projekten spielen werden.

3. Einstieg in erstklassige Geschäftsumgebungen

Für die Praktische Ausbildung wählt TECH sorgfältig die Zentren aus, in die sie ihre Studenten für 3 Wochen intensiven Lernens schickt. In diesen Unternehmen können die Studenten sehen, wie die tägliche Arbeit in den Bereichen Vertrieb und Marketing aus einer anspruchsvollen, rigorosen und erschöpfenden Perspektive durchgeführt wird.



4. Das Gelernte von Anfang an in die tägliche Praxis umsetzen

TECH zielt darauf ab, die in der Geschäftswelt am meisten nachgefragten beruflichen Fähigkeiten auf schnelle und flexible Weise zu vermitteln. Zu diesem Zweck wurde ein 100%iges praktisches Lernmodell entwickelt, das keine langen Theoriestunden vorsieht. Auf diese Weise werden alle Fähigkeiten der Studenten auf direktem Wege erworben und erleichtern ihnen den schnellen und flexiblen Zugang zu den begehrtesten Positionen im wettbewerbsorientierten Unternehmenssektor.

5. Ausweitung der Grenzen des Wissens

TECH bietet die Möglichkeit, diese praktische Ausbildung in Zentren von internationaler Bedeutung zu absolvieren. Auf diese Weise erweitert der Student seine Grenzen und hält sich mit den besten Fachleuten aus verschiedenen Kontinenten auf dem Laufenden. Eine einzigartige Gelegenheit, die nur TECH, die größte digitale Universität der Welt, bieten kann.



Sie werden in dem Zentrum Ihrer Wahl vollständig in die Praxis eintauchen"

03 Ziele

Dank der Absolvierung dieser praktischen Ausbildung bei TECH werden die Studenten in der Lage sein, die wesentlichen Führungsfähigkeiten zu entwickeln, um die Leitung von Vertriebs- und Marketingabteilungen großer multinationaler Unternehmen zu übernehmen. Dadurch lernen sie auf praktische Weise alle Aspekte kennen, die bei der Leitung von Arbeitsteams berücksichtigt werden müssen, um maximale Leistung und den größtmöglichen Nutzen für ihr Unternehmen zu erzielen.



Allgemeine Ziele

- Erwerben von Berufserfahrung und/oder Stärkung der Fähigkeiten für die Arbeitsvermittlung
- Aufbauen von beruflichen Beziehungen
- Eintauchen in die Geschäftskultur einer Organisation



Eine einmalige Gelegenheit, von renommierten Managern die neuesten Entwicklungen in der Welt der Unternehmensführung und des Marketings kennen zu lernen“





Spezifische Ziele

- Integrieren der allgemeinen Vision und Ziele des Unternehmens in die Marketingpolitik und -strategien, um das Unternehmen an die Bedürfnisse des Marktes und der Kunden anzupassen
 - Implementieren der am besten geeigneten Marktforschungsmethoden sowie Analysieren der verschiedenen Datenquellen, um die Geschäftspolitik und die Strategien im Unternehmen umzusetzen
 - Erkennen von Chancen, Bedrohungen und Veränderungen im Wettbewerbsumfeld und geschicktes Handeln angesichts dieser Veränderungen im Markt, in den Vertriebskanälen und im Wettbewerb
 - Definieren, Ausführen und Leiten einer erfolgreichen Marketingstrategie, unter Beherrschung der Instrumente des Marketingprozesses und deren Einsatz zum Vorteil des Unternehmens
 - Entwickeln von kundenorientierten Strategien, die personalisierte Mehrwertangebote bieten
 - Entwickeln von Managementfähigkeiten zur Bildung und Leitung von Vertriebsteams, die einen Mehrwert für das Unternehmen schaffen
 - Erwerben von Führungskompetenzen, die es Ihnen ermöglichen, Vertriebs- und Marketingteams zu leiten
 - Gründliches Kennen der Logistik und des Finanzmanagements des Unternehmens
 - Durchführen von Marktforschung, um Marktveränderungen und Kaufverhalten zu verstehen, die die Marketingstrategie bestimmen können
 - In der Lage sein, die kaufmännische Leitung des Unternehmens zu übernehmen
 - Planen und Durchführen von Verkaufskampagnen
- Aufbauen von Vertriebsteams auf hohem Niveau durch Coaching und Techniken der emotionalen Intelligenz
 - Verwalten des gesamten Verkaufsprozesses
 - Durchführen von Marketingstrategien, die auf die Vermarktung von Produkten und die Bindung von Kunden abzielen
 - Erreichen einer internationalen Vision des Vertriebs- und Marketingmanagements
 - Verwenden der digitalen Medien, um den Bekanntheitsgrad des Unternehmens und seiner Produkte zu erhöhen und um Verkaufsprozesse durchzuführen



Entwickeln Sie die Managementfähigkeiten, die es Ihnen ermöglichen, eine bessere Leistung der Arbeitsteams in den Vertriebs- und Marketingbereichen zu erzielen“

04

Planung des Unterrichts

Der praktische Teil des Programms besteht aus einem dreiwöchigen Praktikum in einem führenden Unternehmen des Sektors, das von Montag bis Freitag stattfindet und täglich 8 aufeinanderfolgende Stunden praktischer Ausbildung mit einem Experten des Sektors umfasst. Dieses Praktikum ermöglicht es den Studenten, die Feinheiten der Managementarbeit im Vertriebs- und Marketingumfeld kennen zu lernen.

Im Rahmen dieser ganz auf die Praxis ausgerichteten Ausbildung sollen die für die Ausübung von Managementtätigkeiten in den Bereichen Vertrieb und Marketing erforderlichen Fähigkeiten entwickelt und perfektioniert werden, indem die erforderlichen Qualifikationen für die Verwaltung aller mit diesen Abteilungen verbundenen Aufgaben erworben werden.

Es handelt sich zweifelsohne um eine Gelegenheit, die Arbeit in den Vertriebs- und Marketingabteilungen zu erlernen, die heutzutage in jedem Unternehmen unerlässlich sind. Auf diese Weise wird es für den Studenten eine wertvolle Option sein, an der täglichen Arbeit in einem führenden Unternehmen des Sektors teilzunehmen und sich über die wichtigsten Fortschritte in diesem Bereich zu informieren.

Der praktische Aufenthalt in einem führenden Unternehmen im Bereich Vertrieb und Marketing ermöglicht es den Studenten, eine Reihe von praktischen Tätigkeiten in verschiedenen Bereichen und Abteilungen des Unternehmens zu absolvieren und sich so einen Überblick über den Sektor zu verschaffen, der es ihnen ermöglicht, schnell in den Arbeitsmarkt einzutreten und zu den wettbewerbsfähigsten Fachleuten der Gegenwart zu werden.

Der praktische Unterricht wird unter aktiver Beteiligung des Studenten durchgeführt, der die Aktivitäten und Verfahren jedes Kompetenzbereichs ausführt (lernen, zu lernen und lernen, zu tun), mit der Begleitung und Anleitung von Dozenten und anderen Ausbildungskollegen, die die Teamarbeit und die multidisziplinäre Integration als transversale Kompetenzen für das Vertriebs- und Marketingmanagement erleichtern (lernen, zu sein und lernen, mit anderen in Beziehung zu treten).

Die im Folgenden beschriebenen Verfahren bilden die Grundlage für den praktischen Teil der Ausbildung. Ihre Durchführung hängt von der Verfügbarkeit und Arbeitsbelastung des Zentrums ab:



Lassen Sie sich in einem Unternehmen weiterbilden, das Ihnen all diese Möglichkeiten bietet, mit einem innovativen akademischen Programm und einem menschlichen Team, das in der Lage ist, Sie maximal zu fördern“



Modul	Praktische Tätigkeit
Strategien für das Vertriebs- und Marketingmanagement	Identifizieren von Managementlücken durch Aufbau und Schulung von Einzelpersonen und Teams in den Bereichen Vertrieb und Kundenmanagement
	Implementieren robuster Vertriebsmanagementprozesse: Pipeline, Kundenplanung und Angebote
Aktualisierte Marketingtrends für den <i>Chief Revenue Officer</i>	Erleichtern des Aufbaus von Kontakten zu aktuellen und zukünftigen Kunden und Koordinieren der Umsetzung über Vertriebskanäle, Kundenmanagement, Marketing und Kommunikation
	Mitwirken am Kundenforschungsprozess (Quantität und Qualität), um die strategische Führung bei der Markenarchitektur und -positionierung zu übernehmen
	Beaufsichtigen der Entwicklung von Vertriebskanälen/Partnern, Hinzufügen neuer Vertriebskanäle und Drittanbieter und Partner
Aktuelle Geschäftsentwicklungen für den <i>Chief Revenue Officer</i>	Anwenden von Prozessen zur Überwachung von Umsätzen und Leads und ggf. Anpassen dieser Prozesse
	Unterstützen Sie das Erreichen kurzfristiger Ergebnisse und langfristiger Strategien, einschließlich Umsatzprognosen
Tätigkeiten mit größerem Umfang im Rahmen des Vertriebs- und Marketingmanagements des Unternehmens	Mitwirken am Prozess der Erschließung und des Abschlusses von Geschäftsbeziehungen mit wichtigen Kunden
	Unterstützen der Umsetzung von Wachstumsstrategien durch Maßnahmen

05 Wo kann ich die Praktische Ausbildung absolvieren?

Um die Qualifikation der Studenten im Bereich des Vertriebs- und Marketingmanagements zu verbessern, steht TECH in Kontakt mit den besten Unternehmen des Sektors, mit denen sie Kooperationsvereinbarungen getroffen hat, damit die Studenten dort Praktika absolvieren können. Auf diese Weise können sie von einem Team aktiver Fachleute mit umfassender Erfahrung lernen, die ihr Bestes geben, um ihnen die Grundlagen des Berufs zu vermitteln.



Um ihre praktischen Fähigkeiten im Bereich des Vertriebs- und Marketingmanagements zu verbessern, können sie in einem Unternehmen arbeiten, das in diesem Sektor internationales Ansehen genießt“





MBA in Vertriebs- und Marketingmanagement | 13 (CRO, Chief Revenue Officer) **tech**

Der Student kann diese Ausbildung in den folgenden Zentren absolvieren:



Blogomusas

Land
Spanien

Stadt
Córdoba

Adresse: Calle Cruz Conde nº19,
planta 3 oficina 16

Blogomusas zeichnet sich dadurch aus, dass es jedem Unternehmen einen personalisierten und angepassten Service garantiert

Verwandte Praktische Ausbildungen:

-MBA in Vertriebs- und Marketingmanagement (CRO, Chief Revenue Officer)



Prodisema

Land	Stadt
Spanien	Córdoba

Adresse: Calle Lucena N4, 14550.

Prodisema hat sich als Referenz in der Marketing- und Designbranche etabliert

Verwandte Praktische Ausbildungen:

-MBA in Vertriebs- und Marketingmanagement (CRO, Chief Revenue Officer)





Wirtschaftsschule

CBM innovación en estrategias SAS

Land Stadt
Mexiko Mexiko-Stadt

Adresse: Cda. 16 de Septiembre 4, Centro,
56100 Texcoco, Edo. de Méx.

Auf digitale und Offline-Werbeaktionen spezialisiertes
Unternehmen

Verwandte Praktische Ausbildungen:

- MBA in Digitales Marketing
- MBA in Business Intelligence Management



Wirtschaftsschule

Grupo Fórmula

Land Stadt
Mexiko Mexiko-Stadt

Adresse: Cda. San Isidro 44, Reforma Soc,
Miguel Hidalgo, 11650 Ciudad de México, CDMX

Führendes Unternehmen für multimediale Kommunikation
und Inhaltserstellung

Verwandte Praktische Ausbildungen:

- Grafikdesign
- Personalmanagement

06 Allgemeine Bedingungen

Zivile Haftpflichtversicherung

Das Hauptanliegen dieser Einrichtung ist es, die Sicherheit sowohl der Fachkräfte im Praktikum als auch der anderen am Praktikum beteiligten Personen im Unternehmen zu gewährleisten. Zu den Maßnahmen, mit denen dies erreicht werden soll, gehört auch die Reaktion auf Zwischenfälle, die während des gesamten Lehr- und Lernprozesses auftreten können.

Zu diesem Zweck verpflichtet sich diese Bildungseinrichtung, eine Haftpflichtversicherung abzuschließen, die alle Eventualitäten abdeckt, die während des Aufenthalts im Praktikumszentrum auftreten können.

Diese Haftpflichtversicherung für die Fachkräfte im Praktikum hat eine umfassende Deckung und wird vor Beginn der Praktischen Ausbildung abgeschlossen. Auf diese Weise muss sich der Berufstätige keine Sorgen machen, wenn er mit einer unerwarteten Situation konfrontiert wird, und ist bis zum Ende des praktischen Programms in der Einrichtung abgesichert



Allgemeine Bedingungen der Praktischen Ausbildung

Die allgemeinen Bedingungen des Praktikumsvertrags für das Programm lauten wie folgt:

1. BETREUUNG: Während der Praktischen Ausbildung werden dem Studenten zwei Tutoren zugeteilt, die ihn während des gesamten Prozesses begleiten und alle Zweifel und Fragen klären, die auftauchen können. Einerseits gibt es einen professionellen Tutor des Praktikumszentrums, der die Aufgabe hat, den Studenten zu jeder Zeit zu begleiten und zu unterstützen. Andererseits wird dem Studenten auch ein akademischer Tutor zugewiesen, dessen Aufgabe es ist, den Studenten während des gesamten Prozesses zu koordinieren und zu unterstützen, Zweifel zu beseitigen und ihm alles zu erleichtern, was er braucht. Auf diese Weise wird die Fachkraft begleitet und kann alle Fragen stellen, die sie hat, sowohl praktischer als auch akademischer Natur.

2. DAUER: Das Praktikumsprogramm umfasst drei zusammenhängende Wochen praktischer Ausbildung in 8-Stunden-Tagen an fünf Tagen pro Woche. Die Anwesenheitstage und der Stundenplan liegen in der Verantwortung des Zentrums und die Fachkraft wird rechtzeitig darüber informiert, damit sie sich organisieren kann.

3. NICHTERSCHEINEN: Bei Nichterscheinen am Tag des Beginns der Praktischen Ausbildung verliert der Student den Anspruch auf diese ohne die Möglichkeit einer Rückerstattung oder der Änderung der Daten. Eine Abwesenheit von mehr als zwei Tagen vom Praktikum ohne gerechtfertigten/medizinischen Grund führt zum Rücktritt vom Praktikum und damit zu seiner automatischen Beendigung. Jedes Problem, das im Laufe des Praktikums auftritt, muss dem akademischen Tutor ordnungsgemäß und dringend mitgeteilt werden.

4. ZERTIFIZIERUNG: Der Student, der die Praktische Ausbildung bestanden hat, erhält ein Zertifikat, das den Aufenthalt in dem betreffenden Zentrum bestätigt.

5. ARBEITSVERHÄLTNIS: Die Praktische Ausbildung begründet kein Arbeitsverhältnis irgendeiner Art.

6. VORBILDUNG: Einige Zentren können für die Teilnahme an der Praktischen Ausbildung eine Bescheinigung über ein vorheriges Studium verlangen. In diesen Fällen muss sie der TECH-Praktikumsabteilung vorgelegt werden, damit die Zuweisung des gewählten Zentrums bestätigt werden kann.

7. NICHT INBEGRIFFEN: Die Praktische Ausbildung beinhaltet keine Elemente, die nicht in diesen Bedingungen beschrieben sind. Daher sind Unterkunft, Transport in die Stadt, in der das Praktikum stattfindet, Visa oder andere nicht beschriebene Leistungen nicht inbegriffen.

Der Student kann sich jedoch an seinen akademischen Tutor wenden, wenn er Fragen hat oder Empfehlungen in dieser Hinsicht erhalten möchte. Dieser wird ihm alle notwendigen Informationen geben, um die Verfahren zu erleichtern.

07 Qualifizierung

Dieser **Praktische Ausbildung MBA in Vertriebs- und Marketingmanagement (CRO, Chief Revenue Officer)** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* 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: **Praktische Ausbildung MBA in Vertriebs- und Marketingmanagement (CRO, Chief Revenue Officer)**

Dauer: **3 Wochen**

Anwesenheit: **Montag bis Freitag, 8-Stunden-Schichten**



tech

Praktische Ausbildung
MBA in Vertriebs- und
Marketingmanagement
(CRO, Chief Revenue Officer)

Praktische Ausbildung MBA in Vertriebs- und Marketingmanagement (CRO, Chief Revenue Officer)



tech