



Verkauf - Basiswissen und Methodik für den Vertrieb

Zusammenfassung

Wenn von Verkauf die Rede ist, dann häufig im Zusammenhang mit Verkaufstalent und Begabung. Aber Verkaufen ist zunächst einmal erlernbares Handwerk: Der zurückhaltende, überlegte und sachliche Verkäufer kann genauso erfolgreich sein wie der extrovertierte redegewandte Showmaster auf der Verkaufsbühne.

Dabei unterscheidet sich das Verkaufen an den Privatkunden als Endverbraucher in großen Teilen vom Verkaufen im B2B-Bereich, bei dessen Entscheidungswegen häufig sehr viele verschiedene Faktoren, Beziehungen und Prozesse eine Rolle spielen. Diese zu kennen und auf Einkaufsstrategien die passenden Antworten parat zu haben, erfordert eine fundierte Ausbildung. In diesem Kurs erwerben Sie das Grundlagen-Know-how des erfolgreichen Verkaufens.

Kursinhalte

- ✓ Verkaufen: Rollen des Verkäufers und des Kunden
- ✓ Verkaufsprozess: Kaufmotive – B2B vs. B2C
- ✓ Einkaufsprozess des Kunden – Entscheidungen
- ✓ Kundenanalyse – Bedarf
- ✓ Einflussfaktoren bei Kaufentscheidungen
- ✓ Vertrauen verkauft: Vertrauensstrategien
- ✓ Ist-Analyse, Zieldefinition, Mehrwert
- ✓ Einkaufstaktiken, Preisverhandlungen, Einwandbehandlung
- ✓ Abschlusstechniken, Wettbewerb
- ✓ Nachbetreuung, Upselling, Crossselling

Ihre beruflichen Perspektiven nach der Weiterbildung

Verkaufstalente werden in allen Branchen und Regionen gesucht – entsprechend groß ist die Auswahl an passenden Stellenangeboten.

Kursnummer

V-2752-6

Standort

Bildungszentrum Saalfeld GmbH
Bahnhofstraße 6 A
07318 Saalfeld

Ihr Kontakt

Sophie Strohm

Telefon: [03671 5526210](tel:036715526210)

E-Mail: s.strohm@bz-saalfeld.de

Unterrichtsform

Vollzeit

Dauer

2 Wochen in Vollzeit

Die nächsten Kurstermine

25.11.24 - 06.12.24	06.01.25 - 17.01.25
03.02.25 - 14.02.25	03.03.25 - 14.03.25
31.03.25 - 11.04.25	28.04.25 - 09.05.25

Zusätzlich 16 weitere Termine verfügbar.
Das Enddatum kann aufgrund von Feiertagen variieren.

Kosten

auf Anfrage

5 gute Gründe für Viona

- Über 700 individuell kombinierbare Kurse
- Über 120.000 erfolgreiche Teilnehmer
- Über 90 % Weiterempfehlungsrate
- 93 % Abschlussquote Weiterbildung
- Mehr als 15 Jahre Erfahrung mit Online-Schulungen



Teilnahmevoraussetzungen

Vorausgesetzt werden Deutschkenntnisse auf dem Niveau B2 sowie PC- und Office-Grundlagen. Nötig sind außerdem eine abgeschlossene Berufsausbildung oder mindestens 2 Jahre Berufserfahrung.

Wenn Sie bestimmte Voraussetzungen noch nicht mitbringen, empfiehlt sich eine Vorschaltung unseres Kurses 'BWL Grundlagen - Unternehmerisch denken und wirtschaftlich handeln'.

Allen Interessierten stehen wir in einem persönlichen Gespräch zur Abklärung ihrer individuellen Teilnahmevoraussetzungen zur Verfügung.

Zielgruppe

Angesprochen sind alle, die sich in Berufsfeldern mit dem Ziel Verkauf und mit beratenden Aufgaben weiterqualifizieren möchten – egal ob im Endkunden- oder B2B-Bereich.

Ihr Abschluss

Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Förderung

Wenn Sie sich beruflich weiterbilden möchten, bieten Ihnen diverse Förderprogramme von Bund und Ländern gute Chancen auf einen Zuschuss. Gern können Sie uns dazu anrufen oder einen individuellen Beratungstermin vereinbaren.

Vielfältiger Methodenmix für Ihren Lernerfolg

Neben der klassischen Wissensvermittlung durch Ihre Dozierenden besteht der Unterricht aus praxisorientierten Fallbeispielen, Gruppen- und Projektarbeiten, Präsentationen und Diskussionen. Während der Wissensvertiefung arbeiten Sie mit verschiedenen Medien und bestimmen Ihr individuelles Lerntempo. So wird der Lernstoff auf vielfältige Weise vermittelt und nachhaltig gefestigt. Durch unsere Prüfungsvorbereitungen und das optionale Fachtutoring sind Sie für die Prüfungen bestens gerüstet.

Effektives und bewährtes Lernkonzept

- Virtueller Live-Unterricht in kleinen Gruppen
- Hoch qualifizierte und erfahrene Dozierende
- Praxisbezogenes Arbeiten, multimediale Werkzeuge
- Intuitive Lernplattform
- Moderne PC-Arbeitsplätze und neueste Medien
- Persönliche Unterstützung an jedem Lernort

Flexibel und individuell - Jetzt informieren!

Mit Viona finden Sie das Lernformat, welches am besten zu Ihnen passt. Viele Module sind individuell kombinierbar und können in Vollzeit oder Teilzeit durchgeführt werden. Wir beraten Sie zu Ihren ganz individuellen Möglichkeiten. Schreiben Sie uns eine E-Mail oder rufen Sie uns an.



Herausgeber:

Bildungszentrum Saalfeld GmbH
Bahnhofstraße 6 A
07318 Saalfeld
Telefon: 03671 5526210
E-Mail: info@bz-saalfeld.de
Internet: www.bz-saalfeld.de/viona

Geschäftsführer
Christoph Majewski

