

# 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

### Ihr Kontakt

**Oxana Reichert**

Telefon: 0203 29867030

E-Mail: contact@its-bildung.de

### Unterrichtsform

Vollzeit

### Dauer

2 Wochen in Vollzeit

### Die nächsten Kurstermine

12.01.26 – 23.01.26	09.02.26 – 20.02.26
09.03.26 – 20.03.26	07.04.26 – 17.04.26
04.05.26 – 15.05.26	01.06.26 – 12.06.26

Zusätzlich 16 weitere Termine verfügbar.

Das Enddatum kann aufgrund von Feiertagen variieren.

### Kosten

€ 0,00 (mit Bildungsgutschein)

### 5 gute Gründe für Viona

- Über 700 individuell kombinierbare Kurse
- Über 130.000 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 mit Bildungsgutschein

Als zugelassener Träger nach der AZAV ist der Großteil unserer Angebote nach anspruchsvollen Qualitätsanforderungen zertifiziert. Für Sie als Kunde/Kundin der Agentur für Arbeit oder des Jobcenters bedeutet das: Ihre Teilnahme ist mit Bildungsgutschein zu 100 % förderbar und für Sie selbst damit kostenlos.

## Vielfältiger Methodenmix für Ihren Lernerfolg

Ihr Lernweg umfasst neben dem klassischen Training mit Ihren Dozierenden auch praxisnahe Übungen wie Gruppen- und Projektarbeiten, Präsentationen und Diskussionen. In der synchron begleiteten Lernzeit arbeiten Sie in Ihrem eigenen Tempo mit verschiedenen interaktiven Medien und vertiefen die Lerninhalte. Dabei steht Ihnen jederzeit unsere Lernbegleitung zur Verfügung und unterstützt Sie individuell im direkten, persönlichen Austausch – auch zur gezielten Prüfungsvorbereitung.

### 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.

## Digital Akademie

### Herausgeber:

**its digital akademie GmbH**  
Bismarckstraße 142  
47057 Duisburg  
Telefon: 0203 29867030  
E-Mail: [info@its-digital-akademie.de](mailto:info@its-digital-akademie.de)  
Internet: <https://its-digital-akademie.de>

### Geschäftsführer

Maximilian Fuess  
Andreas Krüßmann