

AB 01/2024 100% DIGITAL -
LASSEN SIE SICH VORMERKEN!

Profiverkäufer:in (IHK)

BESCHREIBUNG

In diesem Zertifikatslehrgang lernen Sie, Ihre Vertriebstätigkeiten zu prüfen und neu zu überdenken. Sie erfahren mehr über erfolgreiche Verkaufsgespräche, Kundenakquise und Vertriebsplanung und erhalten wertvollen Input zum Umgang mit Reklamationen und Feedback.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter:innen aus allen Branchen, Selbstständige, freie Handelsvertreter und Existenzgründer:innen, die sich mit Gleichgesinnten austauschen und ihren Vertriebsprozess reflektieren und weiterentwickeln möchten.

ABSCHLUSS

IHK Zertifikat



HINWEIS

Dieses Seminar kann auch als
Unternehmensseminar gebucht werden



Veranstaltung online buchen



STANDORT UND TERMIN

Kurs-Nr. TECSE-711

Terminetails

Di. & Do., 09:00 - 17:00 Uhr

19.10.2023
20.10.2023
26.10.2023
27.10.2023
06.11.2023
10.11.2023

Weitere Termine auf Anfrage

Investition

€ 1.990,- zzgl. MwSt. / exkl. Zertifizierungsgebühr 150 €

Ansprechpartnerin

Melanie Wurst
07154 - 17 11 802
melanie.wurst@eppleconsulting.com

Veranstaltungsort (variabel)

Region Stuttgart
Region Schwarzwald
Online-Kurs

Hybrider Unterricht ist möglich. Dies bitte bei der Anmeldung angeben.



INHALT



Modul I: So gelingt das erfolgreiche Verkaufsgespräch!

Grundlagen der Bedarfsanalyse
Wie die kundenorientierte Bedarfsanalyse gelingt
Von der Information zur Reaktion
Phasen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs
Die Verkaufsphasen – in der Praxis üben
Kaufsignale erkennen und nutzen

Modul II: Vertrieb in Modernen Zeiten – digitaler Verkauf als Vertriebschance

Vor- und Nachteile von Onlineberatung
Online-Beratung in den Vertriebsalltag integrieren
Unterschiede von Remote Beratung und
Präsenz Beratung
Vorbereitung des optimalen Remote Verkaufsgesprächs
Leadgenerierung und Umgang damit - digital

Modul III: Telefonische Kundenakquise – das Telefon gekonnt nutzen

Mit der Stimme das Gegenüber gewinnen
Tools und Werkzeuge in der telefonischen
Terminvereinbarung
Die richtige Vorbereitung auf die Telefonakquise
Umgang mit schwierigen Situationen
Positive Formulierungen in der Telefonakquise
Einwandbehandlung am Telefon
Praktische Übungsgespräche mit Ihren Kunden:innen
und Feedback

Modul IV: Kundenimpulse – als Vertriebschance professionell managen

Durch geschickte Gesprächsführung das
Gespräch deeskalieren
Kundenbedürfnisse und Nutzenverkauf auch bei Kun-
denbeschwerden
Wie aus Kundenimpulsen Cross Selling entstehen kann
Umgang mit schwierigen Situationen
Positive Formulierungen in der Telefonakquise
Übung von Kundenimpulsgesprächen
Umgang mit Reklamationen mit Teilnehmerfeedbackk

Modul V: Management des Verkäuferalltags

Organisation des eigenen Vertriebs- und
Verkäuferalltags
Zeitmanagement
Persönliche Vertriebsplanung
Abgrenzung zu den Mitbewerbern
Analyse der Vertriebswege
Vertriebscontrolling für Verkäufer:innen

Modul VI: Prüfungsbaustein

Vorbereitung Vertriebspäsentation
Verkaufsgespräch

