



Neu im Vertrieb - Grundlagenseminar

AUF EINEN BLICK

Vollzeit

Abschluss	Eckert Zertifikat
Dauer	2 Tage
Unterrichtsstunden	
Teilnahmegebühr	490,00 EUR zzgl. Mehrwertsteuer
Prüfungsgebühr	
Lernmittel	
ZFU-Nummer	

Umsatzorientiert und erfolgreich verkaufen als Vertriebsinsteiger

Beim Einstieg in den Vertrieb ist das überzeugende Verkaufsgespräch von zentraler Bedeutung. Aktiv zuzuhören und das passende Wort an der geeigneten Stelle zu sprechen, ist hierbei ein erlernbares Handwerk, um den Kunden optimal zu beraten sowie erfolgreich zum Abschluss zu führen. Kerninhalt dieses Seminars ist das individuelle Verkaufsgespräch mit Neu- und Stammkunden. Die Seminarteilnehmer erhalten praxisorientiertes Wissen, Verkaufsgespräche effizient vorzubereiten, durchzuführen und nachzubereiten. Im Mittelpunkt stehen die Besonderheiten, Strukturen und Techniken des Verkaufsgesprächs sowie das individuelle Verkaufsverhalten der Seminarteilnehmer.

- * Einwandbehandlung und Zusatzverkauf
- * Kommunikationspsychologische Aspekte und rhetorische Stilmittel
- * Auftreten und Wirkung
- * Persönlichkeit und Überzeugungsfähigkeit
- * Tipps und Tricks sowie DOs and DON`Ts für den Vertriebsanstieg

Methodik

Theorieinputs; Training an Praxisbeispielen der Teilnehmer; Praxissimulationen mit videounterstütztem Teilnehmer- und Trainerfeedback; Einzel-, Partner- und Gruppenarbeiten mit Lerntransfer in die betriebliche Praxis; Lehr-Lern-Dialog; moderierte Gruppendiskussionen; Erfahrungsaustausch; Seminarunterlagen

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte, die neu im Vertrieb sind bzw. zukünftig Vertriebsaufgaben übernehmen sollen.

Seminarziel

Die Seminarteilnehmer erhalten praxisorientiertes Wissen, Verkaufsgespräche effizient vorzubereiten, durchzuführen und nachzubereiten. Im Mittelpunkt stehen die Besonderheiten, Strukturen und Techniken des Verkaufsgesprächs sowie das individuelle Verkaufsverhalten der Seminarteilnehmer.

Inhalt

- * Rahmenbedingungen und Besonderheiten des Einstiegs in den Vertrieb
- * Gesprächseröffnung und Bedarfsermittlung
- * Produktpräsentation mit Nutzendarstellung
- * Preisverhandlung und Abschluss



Neu im Vertrieb - Grundlagenseminar

TERMINE & STANDORTE

Termine für Standort Regenstauf - Campus

Vollzeit

Beginn	Ende	Kursnummer
auf Anfrage		SVVA-4VRST250000

Unterricht

Unterrichtszeiten

Vollzeit

jeweils 09:00 - 17:00 Uhr