



Überzeugend und souveräner im Vertrieb

AUF EINEN BLICK

Vollzeit

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

Noch besser verkaufen

Das Seminar bietet eine Weiterführung und Vertiefung des "Neu im Vertrieb - Grundlagenseminars", wobei hier insbesondere auch das Verhalten in herausfordernden und schwierigen Situationen behandelt wird. Um derartige Situationen bestmöglich meistern zu können, sind fortgeschrittene Kommunikationstechniken von entscheidender Bedeutung.

Deshalb werden im Seminar wirkungsvolle Methoden und Techniken zur erfolgreichen Gesprächssteuerung, Deeskalation und Standpunktvertretung für den zielgerichteten Einsatz in der beruflichen Vertriebspraxis geschult. Neben der Vermittlung dieser Inhalte steht das individuelle Verhalten der Seminarteilnehmer in herausfordernden und schwierigen Situationen im Mittelpunkt.

Seminarziel

Die Teilnehmer lernen wirkungsvolle Methoden und Techniken der Gesprächsführung kennen, um noch überzeugender und souveräner zu verkaufen.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Vertrieb

Thematische Vorkenntnisse bzw. ein vorausgehender Besuch des Seminars "Neu im Vertrieb - Grundlagenseminar" werden empfohlen.

Inhalt

Inhalt

- * Planung des Vertriebsprojekts und Telefonakquise
- * Gesprächsverhalten und Gesprächssteuerung
- * Frage-, Zuhör- und Argumentationstechniken
- * Harvard-Konzept der Verhandlungsführung
- * Schwierige und harte Verhandlungssituationen
- * Beschwerde- und Reklamationsbehandlung
- * Konfliktprävention und Konfliktgespräch
- * Kundentypen und schwierige Kunden
- * Kommunikationspsychologische Aspekte und rhetorische Stilmittel
- * Authentisches und souveränes Auftreten
- * Weiterführende Tipps und Tricks sowie DOs and DON`Ts für den Vertrieb

Methodik

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

Referent

Frank Becher

- * Master of Arts, Speech Communication and Rhetoric, Sprechwissenschaft/Sprecherziehung, M.A., Universität Regensburg
- * Diplom-Sozialpädagoge (FH), Erwachsenenbildung/Andragogik, Hochschule Regensburg
- * Zusatzausbildung Sozial- und Methodenkompetenz, Soft Skills, Hochschule Regensburg



Überzeugend und souveräner im Vertrieb

TERMINE

Termine für Standort Regenstauf

Vollzeit

Beginn	Ende	Kursnummer
--------	------	------------