



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 Vertriebseinsteiger

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.

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

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

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

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

Nach erfolgreicher Verkaufstätigkeit und Führungsposition im Handel ist Herr Becher seit 2003 als Trainer und Berater für Mittelstands- und Großunternehmen tätig. Er spezialisierte sich auf die Thematiken Rhetorik, Körpersprache und Kommunikationsstruktur, die vor allem in den Bereichen Verkauf und Verhandlung Anwendung finden.



Neu im Vertrieb - Grundlagenseminar

TERMINE

Termine für Standort Regenstein - Campus

Vollzeit

Beginn	Ende	Kursnummer
09.09.2024	10.09.2024	SVVA-4VRST240901

Unterricht

Unterrichtszeiten

Vollzeit

jeweils 09:00 - 17:00 Uhr