

Beschreibung

Persönliche Überzeugungskraft ist eine der zentralen Fähigkeiten für langfristigen Verkaufserfolg. Das richtige Produkt oder die perfekte Dienstleistung alleine reicht nicht aus, um Kundinnen und Kunden zum Abschluss zu bewegen.

Trainieren Sie ihr überzeugendes und selbstsicheres Auftreten im Verkauf, das gerade in Einwand- und Verhandlungssituationen oft auf die Probe gestellt wird. Sie erhalten im Seminar praxiserprobte Techniken für den Einsatz in Verkaufs- und Verhandlungssituationen. Zusätzlich trainieren Sie im Seminar herausfordernde Verkaufssituationen und erhalten Feedback zur Weiterentwicklung Ihrer persönlichen Überzeugungs- und Kommunikationskompetenz.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die wichtigsten Erfolgsfaktoren und Techniken für ein erfolgreiches aktives Verkaufen kennen.
- Sie erhalten die wichtigsten praxiserprobten Techniken für Verkaufs- und Verhandlungssituationen und trainieren deren Einsatz.
- Sie entdecken die persönliche Überzeugungsfähigkeit als Kernkompetenz verkaufstarker Verkäufer:innen. Zusätzlich erhalten Sie Feedback zur Weiterentwicklung Ihrer persönlichen Überzeugungskraft und Kommunikationskompetenz in herausfordernden Verkaufssituationen.

Zielgruppe

Alle Verkäuferinnen und Verkäufer, die an ihrer Fähigkeit zum aktiven Verkaufen arbeiten möchten.

Inhalt

- Ablauf von Verkaufsgesprächen
- Erster Eindruck und Gesprächseinstieg bewusst gestalten
- Persönliche Überzeugungskraft: Erfolgsfaktoren, Training und wirksamer Einsatz im Verkaufsgespräch
- Praxiserprobte Kommunikationstechniken für Bedarfsermittlung und Verhandlung
- Kundenbedarf und -nutzen präzise ermitteln
- Konstruktiv und professionell mit Einwand- und Verhandlungssituationen umgehen
- Training herausfordernder Verkaufssituationen
- Feedback zur Weiterentwicklung der persönlichen Überzeugungs- und Kommunikationsfähigkeit

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Kurs-Nr. VVAV

Standort und Termin

Termin auf Anfrage
Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termin details

8 Unterrichtseinheiten

Investition

€ 384,-
inkl. Unterlagen

Ansprechpartner

Marco Xanthopoulos

☎ 07721 922 264

✉ marco.xanthopoulos@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Schwarzwald-Baar-Heuberg
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Dozenten

- Christian Wolf

Förderungen

- ESF Förderung

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/aktiv-verkaufen-techniken-fuer-wirksame-verkaeuerinnen-verkaeufer-vollzeit-praesenz_119186

Das könnte Sie interessieren

- Sales Manager (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Vertriebsleiter (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Karrierechance Vertrieb – Vorbereitung auf Ihren Quereinstieg in den Vertrieb - Vollzeit - Präsenz



Kofinanziert von der
Europäischen Union

Kofinanziert vom Ministerium für
Soziales, Gesundheit und Integration
Baden-Württemberg

