Karrierechance Vertrieb – Vorbereitung auf Ihren Quereinstieg in den Vertrieb - Vollzeit - Präsenz

Kurs-Nr. VVKV-263

Beschreibung

Die Teilnehmenden lernen die wichtigsten Erfolgsfaktoren für einen gelingenden Quereinstieg in den Verkauf / Vertrieb kennen. Persönliche Erfolgsfaktoren und Kompetenzen eines erfolgreichen Verkaufenden werden besprochen.

Praxiserprobte Techniken für die wichtigsten Phasen im Verkaufsprozess werden erarbeitet und die jeweiligen Chancen und Herausforderungen werden thematisiert.

Herausfordernde Gesprächssituationen aus dem Verkauf / Vertrieb werden trainiert. Die Teilnehmenden lernen dem Umgang mit Ein- und Vorwänden kennen und erhalten wertvolles Feedback zur eigenen Wirkung und zur Weiterentwicklung der eigenen Verkaufs- und Kommunikationskompetenz.

Ihr Nutzen:

Die Teilnehmenden …

… lernen die wichtigsten Verkaufs- und Kommunikationstechniken kennen

… lernen die Voraussetzungen für den Quereinstieg in den Verkauf / Vertrieb kennen

… erfahren, wie sie schnell den jeweiligen Kundentyp erkennen und wie ein schneller Vertrauensaufbau gelingt.

… kennen die grundlegenden Phasen eines jeden Verkaufsprozesses: Begrüßung, Einleitung, Bedarfsklärung, Beratung, Nutzenargumentation, Cross-/Upselling, Abschluss & Kundenbindung

… kennen die typischen Herausforderungen in den einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses und entwickeln konstruktive Lösungswege

… trainieren dem Umgang mit herausfordernden Verkaufssituationen und erhalten Feedback zur Weiterentwicklung der eigenen Verkaufskompetenz

Zielgruppe

Alle Personen die mit dem Gedanken spielen in den Vertrieb / Verkauf einzusteigen.

Inhalt

- Persönliche Erfolgsfaktoren eines erfolgreichen Verkaufenden
- Beziehung vor Inhalt - Vertrauen aufbauen
- Den Kunden in seiner Welt abholen - Kundentypen & Kundenkommunikation
- Kundennutzen statt technischer Details
- Umgang mit Vor- und Einwänden
- Phasen im Verkaufsprozess: Ablauf, Techniken, Gesprächsführung, Heraus- forderungen & Erfolgsfaktoren
- Begrüßung & Einleitung
- Bedarfsklärung
- Beratung & Nutzenargumentation
- Cross-/Upselling
- Abschluss & Kundenbindung

Standort und Termin

MI. 09 DEZ. 2026

09. Dezember 2026
Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termindetails

8 Unterrichtseinheiten

09:00 - 17:00 Uhr

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

Karrierechance Vertrieb – Vorbereitung auf Ihren Quereinstieg in den Vertrieb - Vollzeit - Präsenz

- Simulation herausfordernder Verkaufssituationen
- Feedback zur Weiterentwicklung der eigenen Verkaufs- und Kommunikationskompetenz
- Persönlicher Umsetzungsplan

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Veranstaltung online ansehen

https://www.ihkakademie-sbh.de/weiterbildung/details/karrierechance-vertrieb-vorbereitung-auf-ihren-quereinstieg-in-den-vertrieb-vollzeit-praesenz_120352

Das könnte Sie interessieren

- Sales Manager (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Vertriebsleiter Kompakt (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Aktiv Verkaufen – Techniken für wirksame Verkäuferinnen & Verkäufer - Vollzeit - Präsenz

Kofinanziert von der Europäischen Union

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

07721 922-200

akademie@vs.ihk.de

IHK Akademie
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen