

## Beschreibung

In diesem Zertifikatslehrgang lernen Sie, Ihre Vertriebstätigkeiten zu prüfen und neu zu überdenken. Sie erfahren mehr über erfolgreiche Verkaufsgespräche, Kundenakquise und Vertriebsplanung und erhalten wertvollen Input zum Umgang mit Reklamationen und Feedback.

## Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter:innen aus allen Branchen, Selbstständige, freie Handelsvertreter und Existenzgründer:innen, die sich mit Gleichgesinnten austauschen und ihren Vertriebsprozess reflektieren und weiterentwickeln möchten.

## Inhalt

### Modul I: So gelingt das erfolgreiche Verkaufsgespräch!

- Grundlagen der Bedarfsanalyse
- Wie die kundenorientierte Bedarfsanalyse gelingt
- Von der Information zur Reaktion
- Phasen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs
- Die Verkaufsphasen – in der Praxis üben
- Kaufsignale erkennen und nutzen

### Modul II: Vertrieb in Modernen Zeiten – digitaler Verkauf als Vertriebschance

- Vor- und Nachteile von Onlineberatung
- Online-Beratung in den Vertriebsalltag integrieren
- Unterschiede von Remote Beratung und Präsenz Beratung
- Vorbereitung des optimalen Remote Verkaufsgesprächs
- Leadgenerierung und Umgang damit - digital

### Modul III: Telefonische Kundenakquise – das Telefon gekonnt nutzen

- Mit der Stimme das Gegenüber gewinnen
- Tools und Werkzeuge in der telefonischen Terminvereinbarung
- Die richtige Vorbereitung auf die Telefonakquise
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Positive Formulierungen in der Telefonakquise
- Einwandbehandlung am Telefon
- Praktische Übungsgespräche mit Ihren Kunden: innen und Feedback

### Modul IV: Kundenimpulse – als Vertriebschance professionell managen

- Durch geschickte Gesprächsführung das Gespräch deeskalieren
- Kundenbedürfnisse und Nutzenverkauf auch bei Kundenbeschwerden
- Wie aus Kundenimpulsen Cross Selling entstehen kann
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Positive Formulierungen in der Telefonakquise
- Übung von Kundenimpulsgesprächen
- Umgang mit Reklamationen mit Teilnehmerfeedback

## Standort und Termin



**Termin auf Anfrage**  
Villingen-Schwenningen  
Vollzeit

## Ansprechpartnerin



### Aileen Höfner

☎ 07721 922-311

📠 07721 922-9311

✉ hoefner@vs.ihk.de

## Veranstaltungsort

### IHK Akademie

Albert-Schweitzer-Str. 7  
78052 Villingen-Schwenningen

## Dozenten

- Dozierendenteam

## Förderungen

- ESF Förderung

## Das könnte Sie interessieren

- Vertriebsleiter (IHK) (m/w/d) - Vollzeit



## Modul V: Management des Verkäuferalltags

- Organisation des eigenen Vertriebs- und Verkäuferalltags
- Zeitmanagement
- Persönliche Vertriebsplanung
- Abgrenzung zu den Mitbewerbern
- Analyse der Vertriebswege
- Vertriebscontrolling für Verkäufer:innen

## Modul VI: Prüfungsbaustein

- Vorbereitung Vertriebspräsentation
- Verkaufsgespräch

## Abschluss

- IHK-Zertifikat

## Hinweis

Dieses Seminar kann auch als Unternehmensseminar für die Vertriebsabteilung gebucht werden.

### Sie haben noch Fragen?

In unseren FAQs finden Sie Antworten auf Ihre Fragen zu uns, unseren Lehrgängen, den Teilnahme-, Stornierungs- und Prüfungsbedingungen und mehr.

## Veranstaltung online ansehen



[https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/sales-manager-ihk-m-w-d-vollzeit\\_114536](https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/sales-manager-ihk-m-w-d-vollzeit_114536)

