

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

MO

29

APR 2024

29. Apr bis 16. Mai 2024
Villingen-Schwenningen
Vollzeit

Termin details

Mo., 29.04.2024
Di., 30.04.2024
Fr., 10.05.2024
Mi., 15.05.2024
Do., 16.05.2024

jeweils 09.00 - 17.00 Uhr

Investition

€ 1.990,-
inkl. Unterlagen und Zertifikat

Ansprechpartnerin



Aileen Höfner

☎ 07721 922-311

📄 07721 922-9311

✉ hoefner@vs.ihk.de



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_117283

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

