Digitale Verkaufsgespräche, -beratungen und -techniken

Digital Selling / Social Selling · Anbieter: Learnix GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 1.879,92 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	168 Stunden in Vollzeit oder 168 Stunden in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Trägerzertifikat: "Digitale Verkaufsgespräche, -beratungen und -techniken"

Kurzbeschreibung

Im Videocall verkauft es sich anders als am Besprechungstisch. Du siehst nur einen Ausschnitt deines Gegenübers, eine Pause wirkt schnell wie Desinteresse, und nebenbei laufen beim Kunden noch drei andere Fenster. Wer hier verkaufen will, braucht ein gutes Produkt und eine Gesprächsführung, die auch …

Bildungsträger & Kontakt

Learnix GmbH
Grünstraße 29 B, 21380 Artlenburg
Telefon: +49 4139 6949866
E-Mail: office@e-learnix.de
Web: https://learnipedia.e-learnix.de/

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Im Videocall verkauft es sich anders als am Besprechungstisch. Du siehst nur einen Ausschnitt deines Gegenübers, eine Pause wirkt schnell wie Desinteresse, und nebenbei laufen beim Kunden noch drei andere Fenster. Wer hier verkaufen will, braucht ein gutes Produkt und eine Gesprächsführung, die auch über den Bildschirm trägt.

In diesem Kurs lernst du, Verkaufs- und Beratungsgespräche digital zu führen, über Video-Call, Telefon und Chat . Du bereitest jedes Gespräch vor , holst dir die nötigen Informationen aus dem CRM und weißt, was du erreichen willst. Im Gespräch selbst führst du eine Bedarfsanalyse mit gezielten Fragetechniken, etwa nach SPIN-Selling, hörst aktiv zu und fasst zusammen, was du verstanden hast. Kommunikationsmodelle wie das Vier-Ohren-Modell oder das Eisbergmodell helfen dir zu erkennen, was dein Gegenüber neben dem Gesagten noch mitteilt. Deine Argumente richtest du am Nutzen für den Kunden aus und machst sie mit Screen-Sharing sichtbar, statt sie nur zu beschreiben. Kommt ein Einwand, greifst du ihn auf und klärst ihn , und in der Preisverhandlung hältst du deine Position. Du führst das Gespräch zum Abschluss und erkennst, wo sich Cross-Selling oder Upselling anbietet. Alles Wesentliche landet danach im CRM, in Systemen wie Salesforce, HubSpot oder Microsoft Dynamics. KI-Tools wie ChatGPT oder Microsoft Copilot nutzt du zur Vorbereitung und zur Analyse deiner Gespräche, um daraus für das nächste zu lernen. Dabei achtest du auf eine DSGVO-konforme Gesprächsführung, gerade wenn Gespräche aufgezeichnet oder ausgewertet werden.

Am Ende führst du digitale Verkaufsgespräche sicher von der Vorbereitung bis zum Abschluss und kannst deine eigene Gesprächsqualität einschätzen und verbessern.

Der Kurs ist für dich, wenn du im Vertrieb oder in der Beratung arbeitest oder dort einsteigen willst und deine Kundengespräche zunehmend online stattfinden. Marketing und Kampagnen sind nicht Thema. Hier geht es um das Gespräch selbst.

02 Lehrplan & Module

1. Verkaufspsychologie & kybernetische Gesprächsführung

Verständnis von Entscheidungsprozessen, Kundentypologien, Kaufmotiven und gezielter Steuerung von Verkaufsgesprächen von der Eröffnung bis zum Abschluss.

2. Einwandbehandlung & NLP-basierte Kommunikation

Methodische Einwandbehandlung, psychologisch fundierte Argumentation und souveräner Umgang mit Widerständen im Verkaufsprozess.

3. Abschluss- & Verhandlungstechniken

Preispsychologie, Verhandlungsstrategien, Nutzenpräsentation und wirkungsvolle Abschlusstechniken für höhere Konversionsraten.

4. Neukundengewinnung & Empfehlungsmanagement

Systematische Bedarfsanalyse, digitale Kontaktstrategien und professionelle Empfehlungsarbeit im modernen Vertrieb.

5. Digitale Verkaufsprozesse & Vertriebstools

Einsatz digitaler Verkaufstools, hybrider Vertriebsformate und moderner Online-Kommunikation im professionellen Vertriebsalltag.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Trägerzertifikat: "Digitale Verkaufsgespräche, -beratungen und -techniken"

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Technische Voraussetzungen

Deutschkenntnisse mindestens B2

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- WiedereinsteigerInnen
- QuereinsteigerInnen

Mögliche Berufsbilder: Vertriebsberater, Kundenberater, Vertriebsmitarbeiter Innendienst

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Learnix GmbH · Grünstraße 29 B, 21380 Artlenburg
+49 4139 6949866 · office@e-learnix.de · https://learnipedia.e-learnix.de/

Online ansehen