Digitaler Vertrieb (IHK)

Digital Selling / Social Selling · Anbieter: Learnix GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 7.610,92 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	596 Stunden in Vollzeit oder 596 Stunden in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Trägerzertifikat: "Digitaler Verkaufsexperte (IHK)"

Kurzbeschreibung

Gute Verkäufer reden oft weniger als ihre Kunden. Sie fragen, hören zu und merken, wann der Moment für den Abschluss gekommen ist. Im Videocall ist das schwerer als am Tisch, weil Körpersprache kaum ankommt und eine Pause schnell nach Desinteresse aussieht. Dahinter steckt Handwerk, und das lässt sich lernen. In diesem Kurs lernst du, ein Verkaufsgespräch als Abfolge aufzubauen, in der jeder Schritt den nächsten vorbereitet. So funktioniert die kybernetische Gesprächsführung. Am Anfang steht eine …

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

Gute Verkäufer reden oft weniger als ihre Kunden. Sie fragen, hören zu und merken, wann der Moment für den Abschluss gekommen ist. Im Videocall ist das schwerer als am Tisch, weil Körpersprache kaum ankommt und eine Pause schnell nach Desinteresse aussieht. Dahinter steckt Handwerk, und das lässt sich lernen.

In diesem Kurs lernst du, ein Verkaufsgespräch als Abfolge aufzubauen, in der jeder Schritt den nächsten vorbereitet. So funktioniert die kybernetische Gesprächsführung. Am Anfang steht eine Eröffnung, die Vertrauen schafft, danach eine Bedarfsanalyse, die mehr zutage fördert als die erste Antwort des Kunden . Du erkennst, welcher Kundentyp dir gegenübersitzt und was ihn emotional zum Kauf bewegt, und stimmst deine Argumente darauf ab. Techniken aus dem NLP helfen dir, im Gespräch beim Kunden zu bleiben, statt einen vorbereiteten Text abzuspulen. Kommt ein Einwand, hast du eine Antwort, die nicht nach Ausrede klingt . In der Preisverhandlung hältst du deine Position, ohne den Kunden zu verlieren, und führst das Gespräch zum Abschluss .

Dazu kommt die Arbeit vor und nach dem Gespräch. Du gewinnst neue Kunden , pflegst bestehende Beziehungen und baust ein Empfehlungsmanagement auf, über das neue Kontakte zu dir kommen. Digitale Verkaufsprozesse und Online-Formate gehören dabei von Anfang an dazu.

Der Kurs bereitet dich auf die Prüfung zum Digitalen Verkaufsexperten (IHK) vor. Mit bestandener Prüfung bringst du einen Abschluss mit, der belegt, dass du Verkauf systematisch gelernt hast.

Der Kurs ist für dich, wenn du im Verkauf, im Innen- oder Außendienst arbeitest oder dorthin wechseln willst. Auch wer schon lange verkauft und seine Gespräche bisher nach Gefühl führt, bekommt hier eine Struktur dafür. Werbekampagnen und Social-Media-Marketing gehören nicht zu den Inhalten. Der Kurs konzentriert sich auf das Verkaufsgespräch 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: "Digitaler Verkaufsexperte (IHK)"

Externes Zertifikat: IHK-Zertifikat

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Technische Voraussetzungen

Deutschkenntnisse mindestens B2

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- WiedereinsteigerInnen

- QuereinsteigerInnen

Mögliche Berufsbilder: Vertriebsberater, Vertriebsspezialist, 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