

Vertriebsspezialist*in

Verkaufstechniken · Anbieter: Lecturio GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 2.670,03 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Staatlich zugelassener Fernlehrgang (ZFU-geprüft)

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Self-Paced
Dauer	2 Monate in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Teilnehmerzertifikat Lecturio

Kurzbeschreibung

Die Vermarktung und der Verkauf der Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens liegen in der Verantwortung von Vertriebsspezialist*innen. Im Unternehmen kommt ihnen eine Schlüsselfunktion zu, wenn es darum geht, mögliche Kunden zu ermitteln, neue Geschäftspartner zu gewinnen und ...

Bildungsträger & Kontakt

Lecturio GmbH

Käthe-Kollwitz-Straße 1, 04109 Leipzig

Telefon: 0800 0010865

E-Mail: bildungsgutschein@lecturio.de

Web: <https://www.lecturio.de>



[Kurs online ansehen](#)

01

Kursbeschreibung

Die Vermarktung und der Verkauf der Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens liegen in der Verantwortung von Vertriebsspezialist*innen. Im Unternehmen kommt ihnen eine Schlüsselfunktion zu, wenn es darum geht, mögliche Kunden zu ermitteln, neue Geschäftspartner zu gewinnen und vorhandene Kundenbeziehungen zu pflegen. Zu ihren Tätigkeiten zählen Marktanalysen, die Entwicklung von Vertriebsstrategien und das Führen von Verhandlungen; dabei kooperieren sie eng mit den Teams aus Marketing und Kundenservice, damit die Unternehmensziele erreicht werden.

Diese Online-Maßnahme vermittelt Ihnen sämtliche Strategien, mit denen Sie ein Verkaufsgespräch professionell vorbereiten und erfolgreich führen, darunter wirkungsvolle Kommunikation durch den authentischen Einsatz von Stimme, Körpersprache und Inhalten. Darüber hinaus bereiten Sie Techniken aus der Verkaufspsychologie bestens auf gelungene Verkaufsgespräche vor!

Ziele der Weiterbildung

Erläutern, warum wirksame Kommunikation im Vertrieb wichtig ist, um Kundenbedürfnisse besser zu verstehen

Einsetzen der gelernten Verkaufspsychologie und Sprachhypnose im Vertriebsalltag

Erkennen und Nutzen von Verkaufstechniken und Fragestrategien als Hebel im Verkauf, mit denen sich Kunden überzeugen lassen

Entwickeln individuell zugeschnittener Vertriebsstrategien auf Grundlage der verstandenen Kundenbedürfnisse

Übertragen des erworbenen Wissens auf die Arbeit mit B2B Kunden und ihren geschäftlichen Anforderungen

Erläutern und Einsetzen schlagfertiger Strategien in Verhandlungen über Preise und Honorare

Entwickeln überzeugender Argumente, die die eigene Verhandlungsposition stärken

Praktisches Umsetzen der gelernten Netzwerkstrategien, um neue Kundenkontakte und geschäftliche Chancen zu erschließen

02

Lehrplan & Module

1. Verkaufstraining - Wirkungsvoll kommunizieren und professionell verkaufen

Soziale Kompetenz als Verkaufshebel

Verkaufstraining: Kommunikationstraining für Verkäufer

Verkaufstraining: Grundsätze der verbalen Kommunikation

Weitere Fragearten & Trichtertechnik

Die Analyse- und Angebotsphase

Körpersprache für Fortgeschrittene

Kaufmuster und Verkaufshypnose

2. Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg

SWOT-Analyse - Nutzen für den Vertrieb
USP - Unique Selling Proposition
Sender-Empfänger-Modell - Die optimale Präsentation
Die Anatomie eines Verkaufsargumentes - Kunden mit Rhetorik überzeugen
Mit dem Telefon im B2B-Markt neue Kunden gewinnen - Das Neukundengeschäft
Die Preisverhandlung erfolgreich führen

3. Erfolg im Geschäftskundenvertrieb

Selektion von Wunschkunden
Perspektivwechsel: Was will Ihr Kunde?
Kundenakquise vorbereiten
Fragechnik: Den Bedarf ermitteln
Fragechnik: Den Bedarf konkretisieren
Preisverhandlungen
Verkaufswerkzeuge
Vertriebsstrategie für Ihren Markt finden

4. Netzwerke aufbauen, Kontakte pflegen

Die Regeln des Netzwerks
Smalltalk lernen in 7 Schritten
Im Gespräch bleiben und elegant verabschieden

5. Schlagfertigkeit bei der Preis- und Honorarverhandlung

Ein Verkaufsgespräch führen
Einen Preisnachlass verkaufen
Preise verhandeln für Profis

03

Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Teilnehmerzertifikat Lecturio

04

Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Technische Voraussetzungen

Voraussetzung ist ein PC, Laptop oder Desktop-PC mit Monitor, installiertem Browser und Internetanschluss.

05

Zielgruppen & Berufsperspektiven

- QuereinsteigerInnen
- Fachkräfte
- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Vertriebsspezialist, Vertriebsberater, Sales Manager

06

Dozent:innen

Stefan Küthe

Betriebs- und Kommunikationswirt

Trainings für Verkaufsspezialist*innen und Führungskräfte

Kurt Buck

Studium der Betriebswirtschaft

Unternehmensberater und Dozent für die Themen Verkauf und Vertrieb

Stephan Heinrich

Studium der Betriebswirtschaft

Preisträger des Internationalen Deutschen Trainerpreises 2012/13, Certified Speaking Professional, Expertenmitglied im Club 55, Professional Speaker der German Speakers Association, Top 100 Excellence Speaker und Expert-Mitglied bei Vortragsredner.de

Dr. Magda Bleckmann

Doktorin der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften

Unternehmenscoach und Keynote Speaker

Ulf Sniegocki

Selbständiger Trainer und Berater für die Themen Rhetorik, Schlagfertigkeit und Präsentation

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Lecturio GmbH · Käthe-Kollwitz-Straße 1, 04109 Leipzig
0800 0010865 · bildungsgutschein@lecturio.de · <https://www.lecturio.de>



[Online ansehen](#)