NEXIO Online Akademie GmbH

Verkauf - Basiswissen und Methodik für den Vertrieb

Verkaufstechniken · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 927 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	2 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Monat
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Bildungsträger & Kontakt

NEXIO Online Akademie GmbH
Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein
Telefon: 0800 100 87 34
E-Mail: beratung@nexio-akademie.de
Web: https://nexio-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Wenn von Verkauf die Rede ist, dann häufig im Zusammenhang mit deinem Verkaufstalent und deiner Begabung. Aber Verkaufen ist zunächst einmal ein erlernbares Handwerk: Du kannst genauso erfolgreich sein wie der extrovertierte redegewandte Showmaster auf der Verkaufsbühne, auch wenn du zurückhaltend, überlegt und sachlich bist.

Dabei unterscheidet sich das Verkaufen an den Privatkunden als Endverbraucher in großen Teilen vom Verkaufen im B2B-Bereich, bei dessen Entscheidungswegen häufig sehr viele verschiedene Faktoren, Beziehungen und Prozesse eine Rolle spielen. Du musst diese kennen und auf Einkaufsstrategien die passenden Antworten parat haben. Dafür benötigst du eine fundierte Ausbildung. In diesem Kurs erwirbst du das Grundlagen-Know-how des erfolgreichen Verkaufens.

02 Lehrplan & Module

1. Verkaufen: Rollen des Verkäufers und des Kunden

Du lernst, welche Rollen Verkäufer und Kunde im Verkaufsgespräch einnehmen und welche Erwartungen beide Seiten haben. Daraus leitest du ein professionelles Selbstverständnis als beratende Verkaufskraft ab.

2. Verkaufsprozess: Kaufmotive – B2B vs. B2C

Die Phasen des Verkaufsprozesses durchläufst du von der Kontaktaufnahme bis zum Abschluss. Dabei vergleichst du die Kaufmotive von Privatkunden im B2C-Bereich mit denen von Geschäftskunden im B2B-Bereich.

3. Einkaufsprozess des Kunden – Entscheidungen

Du erfährst, wie Kunden ihren Einkauf vorbereiten und Entscheidungen treffen. Im B2B-Bereich lernst du außerdem das Buying Center mit seinen unterschiedlichen Beteiligten kennen.

4. Kundenanalyse – Bedarf

Mit gezielten Fragetechniken und aktivem Zuhören ermittelst du den tatsächlichen Bedarf deines Kunden. So unterscheidest du zwischen geäußerten Wünschen und dahinterliegenden Bedürfnissen.

5. Einflussfaktoren bei Kaufentscheidungen

Du lernst, welche rationalen und emotionalen Faktoren Kaufentscheidungen beeinflussen. Dazu zählen etwa Preis, Qualität, Sicherheit, Prestige und das Auftreten des Verkäufers.

6. Vertrauen verkauft: Vertrauensstrategien

Wie Glaubwürdigkeit, Fachkompetenz und Verlässlichkeit Vertrauen beim Kunden aufbauen, steht hier im Mittelpunkt. Konkrete Strategien wie Referenzen, Transparenz und eingehaltene Zusagen setzt du gezielt ein.

7. Ist-Analyse, Zieldefinition, Mehrwert

Du analysierst die Ausgangssituation deines Kunden, definierst gemeinsam Ziele und leitest daraus den konkreten Mehrwert deines Angebots ab. Nutzenargumentation statt reiner Produktmerkmale ist dabei der Schwerpunkt.

8. Einkaufstaktiken, Preisverhandlungen, Einwandbehandlung

Du lernst typische Einkaufstaktiken kennen und reagierst souverän auf Preisdruck. Einwände behandelst du mit bewährten Methoden wie der Ja-aber-Technik oder der Rückfrage.

9. Abschlusstechniken, Wettbewerb

Kaufsignale erkennst du und setzt Abschlusstechniken wie die Alternativfrage oder die Zusammenfassung ein. Außerdem lernst du, dein Angebot gegenüber Wettbewerbern sachlich zu positionieren.

10. Nachbetreuung, Upselling, Crossselling

Du gestaltest die Betreuung nach dem Kauf, um Kunden langfristig zu binden. Upselling und Crossselling nutzt du, um passende höherwertige oder ergänzende Produkte anzubieten.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Vorausgesetzt werden Deutschkenntnisse auf dem Niveau B2 sowie PC- und Office-Grundlagen. Du benötigst außerdem eine abgeschlossene Berufsausbildung oder mindestens 2 Jahre Berufserfahrung. Wenn du bestimmte Voraussetzungen noch nicht mitbringst, empfehlen wir dir eine Vorschaltung unseres Kurses 'BWL Grundlagen - Unternehmerisch denken und wirtschaftlich handeln'.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Verkäufer, Vertriebsberater, Vertriebsmitarbeiter Innendienst

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

NEXIO Online Akademie GmbH · Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein
0800 100 87 34 · beratung@nexio-akademie.de · https://nexio-akademie.de

Online ansehen