

Corso - Kurs

4/1738 – Grundlagen Verkauf: der Erfolg im Verkauf

POWER IM VERKAUF

Ente organizzatore - Organizador

CTM – Zentrum für Technologie und Management GmbH, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen
nur für Mitgliedsfirmen des Unternehmerverbandes Südtirol

Kursbetreuung: Martina Gufler (m.gufler@unternehmerverband.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Verkäufer im Innen und Außendienst , Mitarbeiter mit Kundenkontakt;

ACHTUNG! Die Teilnehmeranzahl ist begrenzt.

Prerequisiti - Voraussetzungen

Teilnahmeberechtigt sind Mitarbeiter/innen von Unternehmen mit rechts- und/oder operativen Sitz in der Provinz Bozen.

Ausgeschlossen sind dabei Arbeitnehmer/innen mit Arbeitskräfteüberlassungsvertrag, auf Abruf, mit Lehrvertrag oder Praktikumsvertrag sowie Angestellte auf Provisionsbasis.

Es sind die geltenden Corona-Regeln einzuhalten!

Obiettivi - Ziele

Die Herausforderungen im Verkauf haben sich drastisch geändert. Beschwerden von Kunden, die Konkurrenz im Internet und die Notwendigkeit der Preisargumentation nehmen zu. Wir bereiten Sie auf diese Aufgaben professionell vor.

Der Kurs zielt darauf ab, die Fähigkeiten von Vertriebsmitarbeitern von Unternehmen unterschiedlichster Produktbereiche zu schulen und/oder zu verbessern, mit dem Ziel, die Wirksamkeit von Strategien und das damit verbundenen Vertriebs- und Kundenmanagement zu erhöhen. Sie lernen:

- **Produktvorteile überzeugend zu präsentieren und maximale Kaufimpulse zu erzielen: Mehr Überzeugungskraft durch attraktive Argumentation!**
 - Ihre großen Leistungsvorteile zum Mitbewerber
 - Präsentationsverstärker gekonnt einsetzen
 - Vom Produktmerkmal zum Kundennutzen: Ihre persönliche Nutzenfibel
 - Attraktivitätssteigerung durch Formulierungshilfen
 - Psychologische Attacke auf die Kaufbedürfnisse

- **Preisverhandlungen souverän zu führen: Mehr Strategien in Preisverhandlungen!**
 - Verhandlungstricks und ihre Abwehr
 - Todsünden in der Preisverhandlung
 - Der richtige Preismoment
 - Unterschiedliche Verhandlungsebenen erfolgreich nutzen
 - Durch den Fragetrichter zum Abschluss
- **Reklamationen als Chance sehen und nutzen: Mehr Sicherheit bei Beschwerden in Telefonaten!**
 - Der Telefonknigge –Do’s and Dont’s am Telefon
 - Grundregeln der Telefonakquise
 - Kompetenter Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
 - Telefonpannen beim Melden und Weiterverbinden meiden
 - Positive Telefonrhetorik zur Kundengewinnung einsetzen

Contenuti - Inhalte

MODUL 1: Präsentieren Sie Ihre Produkte mit POWER – Kunden überzeugen durch kraftvolle Argumente

- *Die Wettbewerbsvorteile Ihres Unternehmens: So entwickeln Sie eine Unternehmenspräsentation mit starker Wirkung auf Neukunden*

Die fetten Jahre sind vorbei! Jetzt kommt die Zeit des aktiven Verkaufens.

Der kritische Kunde fragt sich heute beinahart: Was habe ich davon? Diese Frage müssen Sie als Verkäufer glasklar beantworten können. Wer nur seine Produkte beschreibt, endet in der Preisschlacht. Wir erstellen Ihre konkreten Leistungsvorteile in einer persönlichen Nutzenfibel. Damit lösen Sie größere Kaufimpulse beim Kunden aus und erzielen mehr Umsatz und höhere Deckungsbeiträge.

MODUL 2: Preisverhandlungen und Abschlusstechniken - Sicher über die Preishürde

- *Die Fähigkeiten des erfolgreichen Verkäufers: von Techniken bis hin zu Verkaufsstrategien*
- *Persönliche Qualitäten: Wie man die notwendigen Qualitäten im Verkauf entwickelt*
- *Die Zielkundenstrategie: Identifizierung von Kunden mit hohem Potenzial*
- *Verkaufstechniken: Eröffnung des Verkaufsgesprächs, Aufdeckung, Angebot. Umgang mit Einwänden, Abschluss*

„Zu teuer“. Diese Worte sind nicht das Ende, sondern der Anfang einer Preisverhandlung.

Viele Verhandlungen scheitern an der Preisfrage. Erfolgreich verkaufen heißt, höhere Preise erfolgreich zu argumentieren. Mit gezielten Strategien und professionellen Abschlusstechniken überspringen Sie sicher die Preishürde.

MODUL 3: Maximale Kundenorientierung in Telefonaten – Reklamationen und schwierige Situationen souverän meistern

- *Die Strategie der Neukundengewinnung*
- *Glaubwürdigkeit aufbauen: die Handlungen, die einen Verkäufer glaubwürdig machen*
- *Die Entwicklungsstrategie für bestehende Kunden*

Das Telefon ist die Visitenkarte Ihres Unternehmens und Ihr heißer Draht zum Kunden.

Mit einer geschliffenen Telefonrhetorik zeigen Sie Kunden-orientierung und Professionalität. Das Seminar zeigt, wie Sie die speziellen Gesetze der Kommunikation am Telefon für sich nutzen.

Somit können Sie schwierige Telefonate meistern und Ihrem Unternehmen zu einem positiven Image verhelfen.

TRAININGS-STIL

- *Einfache Praxistipps statt komplizierten Theorien.*
- *Spannende Übungen statt trockenen Vorträgen.*
- *Persönliches Training statt allgemeinen Grundsätzen.*

Docente - Kursleiter

Mag. Bernhard Ahammer (Comment) – akademisch überprüfter Kommunikationstrainer

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Deutsch

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

5Tage (40 Stunden)

14/11/2022
15/11/2022
28/11/2022
29/11/2022
23/01/2023

jeweils von 09.00 Uhr bis 13.00 Uhr und von 14.00 Uhr bis 18.00 Uhr

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Unternehmerverband Südtirol, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen
[Anfahrtsskizze](#)

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Das Erreichen der maximalen Teilnehmeranzahl

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

100% vom ESF gefördert

Die Teilnahmegebühr der Teilnehmer/innen wird nur dann finanziert, wenn sie mindestens 75% der Kursstunden besuchen. TeilnehmerInnen, die diesen Prozentsatz der Mindestteilnahme nicht erreichen,



ESF | FSE
Europäischer Sozialfonds
Fondo Sociale Europeo



EUROPEAN UNION



AUTONOME
PROVINZ
BOZEN
SÜDTIROL



PROVINCIA
AUTONOMA
DI BOLZANO
ALTO ADIGE

werden nicht anerkannt. Dies hat Auswirkungen auf die Finanzierung für das CTM. In diesem Fall werden dem Unternehmen die Kurskosten in Höhe von €1.207+ MwSt. in Rechnung gestellt.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Jeder Teilnehmer, der mindestens 75% der Gesamtstunden besucht hat, erhält am Ende der Ausbildung eine Teilnahmebestätigung.