

### Corso - Kurs

4/2105 – Vertriebskompetenz: Professionell verhandeln, erfolgreich abschließen

### Ente organizzatore - Organisator

**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](mailto:m.gufler@unternehmerverband.bz.it))*

### Destinatari - Zielgruppe

Mitarbeitende im Verkauf und Vertrieb

### Prerequisiti - Voraussetzungen

-

### Obiettivi - Ziele

Nach Abschluss des Trainings können alle Teilnehmenden:

- Einen beratenden Verhandlungsprozess anwenden und so den Verhandlungsprozess beschleunigen
- Durch gute Fragen die Situation des Kunden analysieren und ihm die Dringlichkeit seiner Entscheidung bewusst machen
- Eine für den Kunden maßgeschneiderte Lösung entwickeln und präsentieren
- Mit Einwänden souverän umgehen und Bedenken des Kunden überwinden
- Sich auf Verhandlungen vorbereiten, um sicher und souverän bessere Ergebnisse zu erzielen

### Contenuti - Inhalte

#### TAG 1

- **Der Vertriebsprozess:** die typischen Phasen eines Vertriebsprozesses
- **Verbindung aufbauen:** Möglichkeiten zum Aufbau einer Beziehungsebene (Aufmerksamkeit gewinnen und Glaubwürdigkeitsaussage)
- **Interesse gewinnen:** Entscheidungskriterien des Kunden (Kaufkriterien und persönliches Hauptmotiv):
- **Frageprozess zur Gewinnung bedarfsorientierter Informationen** (Schmerzpunkte des Kunden herausfinden)
- **Fähigkeitsaussage zum Aufbau von Vertrauen**
- **Bilanz und Definition persönlicher Entwicklungsziele**

#### TAG 2

- **Best Practice:** Präsentation der persönlichen Umsetzungsergebnisse in der Praxisphase
- **Nutzenorientierte Lösungspräsentation:** Tatsachen der Lösung mit Nutzen verbinden
- **Umgang mit Einwänden und Widerständen:** Einwandbehandlungsstrategien
- **Persönliches Hauptkaufmotiv:** Ansprache des emotionalen persönlichen Hauptinteresses

- **Abschluss: Erkennen von Kaufsignalen und Abschlusstechniken**  
**Bilanz und Definition persönlicher Entwicklungsziele: Vereinbarung für die nachhaltige Umsetzung in die Praxis**

**Docente - Kursleiter**

Christian Wunderlich

**Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache**

Deutsch

**Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan**

2 Tage (16 Stunden)

24/09/2025

23/10/2025

jeweils von 08.30 Uhr bis 12.30 Uhr und von 13.30 Uhr bis 17.30 Uhr

**Luogo di svolgimento - Abhaltungsort**

Unternehmerverband Südtirol, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen

[Anfahrtsskizze](#)

**Termine di iscrizione - Anmeldeschluss**

Montag, 15. September 2025

**Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr**

€ 780,00 + MwSt.

Schulungsunterlagen inbegriffen. Die Kursgebühr enthält auch die Kosten für das Mittagessen.

*Der/Die zweite Teilnehmer/in desselben Unternehmens erhält einen Preisnachlass von 10%. Bei der Anmeldung einer 3. Person gewähren wir für diese einen Preisnachlass von 20%!*

*Dieser Betrag kann für Fondimpresa-Mitglieder über das „Betriebliche Schulungskonto“ gefördert werden. Mitglieder des Unternehmerverbandes können für die Erstellung des Ansuchens um Unterstützung beim CTM anfragen.*

**Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung**

**Jeder Teilnehmer, der mindestens 85% der Gesamtstunden besucht hat, erhält am Ende der Ausbildung eine Teilnahmebestätigung.**