

## **Corso - Kurs**

**4/2205 – 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*

*Kurstutorin: 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 bedarforientierter Informationen (Schmerzpunkte des Kunden herausfinden)
- Fähigkeitsaussage zum Aufbau von Vertrauen
- Bilanz und Definition persönlicher Entwicklungsziele

### **TAG 2**

- Best Practice: Präsentation der persönlichen Umsetzungsresultate 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** seit 2006 Unternehmensberater, Trainer und Coach. Er hat Vertriebs- und Führungserfahrung auf Senior Management Level in namhaften Unternehmen. Schwerpunkte: Leadership, Sales, Change Management und Personalentwicklung mit messbaren Erfolgen. Er ist Verfasser zahlreicher Artikel in der Südtiroler Wirtschaftszeitung

[LinkedIn](#)

#### **Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache**

Deutsch

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

2 Tage (14 Stunden)

04/05/2026  
14/05/2026

jeweils von 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr und von 13.30 Uhr bis 17.00 Uhr

#### **Luogo di svolgimento - Abhaltungsort**

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

#### **Termine di iscrizione - Anmeldeschluss**

Montag, 27. April 2026

#### **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.