



WIR BEREITEN SIE HEUTE SCHON AUF MORGEN VOR!

ZERTIFIKATSSEMINAR

VERKAUFS- & VERTRIEBSKOMPETENZEN STÄRKEN

QUALIFIKATION

Verbessern Sie Ihre Expertise und werden Sie zum Verkaufsexperten! Stärken Sie jetzt Ihre Vertriebskompetenzen und nutzen Sie unser Seminar um Ihre Verkaufsfähigkeiten nachhaltig zu stärken. Qualifizieren Sie sich als Fachkraft für Verkauf und Verhandlung mit einem anerkannten IHK-Zertifikat.

ZIELGRUPPE

Unser Programm Verkaufs- und Vertriebskompetenzen stärken geht von den tatsächlichen Bedürfnissen und Herausforderungen von Vertriebskräften im täglichen Berufsumfeld aus. Darauf basierend werden die Kompetenzen der Teilnehmenden weiterentwickelt und Hindernisse in Bezug auf die Kundengewinnung identifiziert sowie adressiert. Das Seminar richtet sich an Teilnehmende, die ihre Verkaufs- und Vertriebskompetenzen schärfen und ihre Vertragsabschlüsse maximieren möchten.

IHRE VORTEILE

Je dynamischer und komplexer das wirtschaftliche Umfeld wird, desto wertvoller werden Ihre Kenntnisse im Vertriebsprozess für Sie, Ihr Unternehmen und mögliche künftige Arbeitgeber. Zur Übernahme und Optimierung des Vertriebs in Ihrem Unternehmen benötigen Sie ein tiefgehendes Verständnis für die wichtigsten Komponenten des Vertriebsprozesses. In unserer Weiterbildung wird Ihnen dabei zunächst die Durchführung von Verkaufsgesprächen mittels der Vermittlung der Erfolgsfaktoren nähergebracht. Im Folgenden werden Bedarfsanalysen von Kund*innen und die Bedeutung von Feedback thematisiert, um zielführend individuelle Verkaufsstrategien entwickelt. Insbesondere Solo-Selbstständige profitieren von dieser Weiterbildung in Form des Wissenstransfers hinsichtlich wichtiger Aspekte, wie der Geschäftserweiterung, dem Aufbau von Alleinstellungsmerkmalen sowie der Verbesserung der Marktpositionierung.

METHODEN | ABLAUF

Die Weiterbildung beinhaltet 5 Module, die sich in Ihrem zeitlichen Umfang unterscheiden.

Modul 1 - Interaktiver IHK-Lehrgang (Online)

In diesem Lehrgang lernen Sie...

- Verkaufsgespräche systematisch durchzuführen und erfolgreich abzuschließen
- effektiv zu verhandeln und mit Widerständen im Gespräch umzugehen

Modul 2 - Workshop 1 (Präsenz)

In diesem Workshop lernen Sie...

- die Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Beratung und Verkauf kennen und anzuwenden
- die Phasen eines emotional strukturierten Gespräches zu analysieren und zu verwerten

Modul 3 - Gruppen-Coaching (Online)

In diesem Workshop lernen Sie...

- Bedarfsanalyse- der systematische Weg, die Bedürfnisse, Wünsche, Ziele meiner Kund*innen herauszufinden - anhand eines eigenen Beispiels
- Produktpräsentation- der Gesprächsleitfaden in Anwendung

Modul 4 - Micro Learning (Online)

In diesem Workshop lernen Sie...

- wieso Feedback in unserem beruflichen Alltag unerlässlich ist, insbesondere damit wir uns weiterentwickeln
- wie effektives Feedback gezielt in diversen beruflichen Situationen integriert werden kann

Modul 5 - Workshop 2 (Präsenz)

In diesem Workshop lernen Sie...

- Verkaufsgespräche systematisch durchzuführen und erfolgreich abzuschließen
- mit Hilfe praxiserprobter Einwandbehandlungsmethoden Ihre Abschlussquote in Verkaufsgesprächen zu erhöhen

ECKDATEN

Dauer:	Im Zeitraum von 3 Monaten
Lehrgangszeiten:	55 Std. on demand 32 Std. Live-Präsenz 4 Std. Live-Online
Starttermine:	Individuell vereinbar
Abschluss:	IHK-Zertifikat und Teilnahmezertifikat

WIR FREUEN UNS AUF
SIE UND IHRE FRAGEN:

WIRTSCHAFTSAKADEMIE
AM RING GMBH

SECHS GUTE GRÜNDE

- Dauerhaft gültiges IHK-Zertifikat & Teilnahmezertifikat als Kompetenznachweis
- Direkter Praxisbezug: Reale branchenbezogene Beispiele für Ihren Berufsalltag und optimaler Erfahrungsaustausch
- Bedürfnisgerechtes Repertoire an Verkaufsinstrumenten & -methoden
- Etablierung einer gemeinsamen Lern- & Coachingkultur
- Wissenstransfer durch Businesscoach mit branchenspezifischen Fachkenntnissen
- Einfache Online-Anmeldung unter: www.akademie-koeln.de

Konrad-Adenauer Ufer 79 - 81
50668 Köln
Tel: +49 (0)221 3550503-0
Fax: +49 (0)221 3550503-19
mail@akademie-koeln.de
www.akademie-koeln.de



WIRTSCHAFTS
AKADEMIE AM RING