



WIR BEREITEN SIE HEUTE SCHON AUF MORGEN VOR!

ZERTIFIKATSSEMINAR

VERTRIEBSKOMPETENZEN STÄRKEN

.....

QUALIFIKATION

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

ZIELGRUPPE

Unser Programm Vertriebskompetenzen stärken geht von den tatsächlichen Bedürfnissen und Herausforderungen von Vertriebskräften im täglichen Berufsumfeld aus. Darauf basierend werden die Vertriebskompetenzen der Teilnehmenden weiterentwickelt und Hindernisse in Bezug auf die Kundengewinnung identifiziert sowie adressiert. Des Weiteren wird ein bedürfnisgerechtes Repertoire an Vertriebsinstrumenten und -methoden vermittelt.

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 ziel führend individuelle Verkaufsstrategien entwickelt. Insbesondere Solo-Selbstständige profitieren von dieser Weiterbildung in Form des Wissenstransfers von wichtigen Aspekten, 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 mittlerweile in unserem 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 Sie Ihre Abschlussquote in Verkaufsgesprächen erhöhen

ECKDATEN

Dauer:	Im Zeitraum von 3 Monaten
Lehrgangszeiten:	55 Std. on demand 32 Std. Live-Präsenz 4 Std. Live-Online
Starttermine:	Auf Anfrage
Abschluss:	Teilnahmezertifikat und IHK-Zertifikat
Voraussetzungen:	Es gibt keine Zugangsvoraussetzungen

SECHS GUTE GRÜNDE

- Dauerhaft gültiges Teilnahme- & IHK-Zertifikat als Kompetenznachweis
- Direkter Praxisbezug: Reale branchen- sowie fachbezogene Beispiele, Vorlagen für Ihren Berufsalltag und optimaler Erfahrungsaustausch
- Bedürfnisgerechtes Repertoire an Vertriebsinstrumenten & -methoden
- Etablierung einer gemeinsamen Lern- & Coachingkultur
- Bildungsurlaub und Förderung über den Bildungsscheck möglich
- Einfache Online-Anmeldung unter: www.akademie-koeln.de

WIR FREUEN UNS AUF
SIE UND IHRE FRAGEN:

WIRTSCHAFTSAKADEMIE
AM RING GMBH

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