20126 | Technisch erklärungsbedürftige Produkte erfolgreich verkaufen

Steigern Sie Ihren Vertriebserfolg durch eine kundenorientierte und lösungsorientierte Gesprächsführung. In diesem Seminar lernen Sie, Kundenbedürfnisse gezielt zu analysieren, überzeugende Lösungen zu präsentieren und Ihre Abschlussquote nachhaltig zu steigern. Trainieren Sie professionelle Gesprächs- und Verhandlungstechniken für anspruchsvolle Vertriebssituationen.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	10.11.2027 - 11.11.2027
Kurstage:	Mittwoch 09:00 - 16:00 Uhr Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	949,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen

Methoden/Inhalte

Grundlagen des technischen Vertriebs

- Aufgaben und Ziele im technischen Vertrieb
- Kundenorientierte Beratung und Bedarfsermittlung

Gesprächsführung und Kommunikation

- Produkt- und Nutzenargumentation
- Aktives Zuhören, Fragetechniken und Verkaufsrhetorik
- Psychologische Aspekte im Kundengespräch

Verkaufsprozess und Verhandlung

- Strukturierter Verkaufsprozess und Terminvorbereitung
- Umgang mit Einwänden und schwierigen Gesprächssituationen
- Verhandlungstechniken, Kaufsignale und Abschlussmethoden

Praxis und Nachbereitung

- Praxisübungen und Rollenspiele
- Angebotsnachverfolgung und Kundenbetreuung

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende im technischen Vertrieb, Vertriebsingenieure, technische Berater sowie Fach- und Führungskräfte, die komplexe Produkte und Dienstleistungen kundenorientiert präsentieren, professionelle Verkaufsgespräche führen und ihre Abschluss- und Verhandlungskompetenz stärken möchten.