

## 19545 | Technisch erklärungsbedürftige Produkte erfolgreich verkaufen

---

Kursumfang: 16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten

Kurszeitraum: 31.12.2026

Teilen Sie uns bitte mit zu welchem Termin Sie starten möchten.

04.03.2026 - 05.03.2026

08.09.2026 - 09.09.2026

16.04.2026 - 17.04.2026

11.11.2026 - 12.11.2026

Kurspreis: 949,00 €

Kursort: Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Meißen,  
Fabrikstraße 16, 01662 Meißen

---

Lernen Sie das Geschäftsfeld Ihres Kunden zu analysieren und mit Ihrem Fachwissen die passende Lösung für Ihren Kunden zu finden. Verbessern Sie Ihr Know-how in der kunden- und problemlösungsorientierten Gesprächsführung und Verhandlungstechnik. Steigern Sie Ihre Abschlussquote im Vertrieb. Wir zeigen Ihnen, wie Sie erklärungsbedürftige Produkte verständlich präsentieren und auch in schwierigen Gesprächssituationen zu einem erfolgreichen Abschluss kommen.

### Methoden/Inhalte

- Aufgaben und Ziele im technischen Vertrieb
- Von der Fachberatung zum kundenindividuellen analysebasierten Verkaufsgespräch
- Vorgehensweise bei der verständlichen Erläuterung komplexer Sachverhalte
- Kundenindividuelle Unternehmens-, Produkt- und Nutzenargumentation
- Phasen des strukturierten Verkaufsprozesses
- Grundlagen der Terminvorbereitung
- Erst- und Zweitermin
- Psychologische Aspekte zur Verkaufssituation
- Die Kunst des aktiven Zuhörens
- Interesse wecken mit verkaufsfördernder Rhetorik
- Training schwieriger Gesprächssituationen und Verhandlungstaktiken
- Kaufsignale erkennen und Abschlussphase erfolgreich umsetzen
- Rollenspiele und Praxisübungen
- Angebote erfolgreich nachfassen

### Abschluss

Teilnahmebescheinigung der bsw gGmbH

## Zielgruppe

Vertriebsingenieure, Techniker, Verkaufsberater und Kundenbetreuer im technischen Vertrieb bzw. im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen, die ihren Verkaufserfolg steigern möchten.

## Rabatt

Bei Anmeldung bis mindestens 6 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir Ihnen einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.

## Hinweis

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.