19682 | Technisch erklärungsbedürftige Produkte erfolgreich verkaufen

In unserem Kurs lernen Sie, wie Sie Ihre Abschlussquote im Vertrieb verbessern, indem Sie Ihr Wissen in der Gesprächsführung und Ihre Verhandlungstechniken verbessern.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	11.11.2026 - 12.11.2026
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

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 Zweittermin
- 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.