
19745 | Technisch erklärungsbedürftige Produkte erfolgreich verkaufen

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	21.01.2027 - 22.01.2027
Kurstage:	Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr Freitag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	949,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa

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.