
19909 | Technisch erklärungsbedürftige Produkte erfolgreich verkaufen

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	15.04.2027 - 16.04.2027
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, Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen

Methoden/Inhalte

Grundlagen des technischen Vertriebs

- Aufgaben und Ziele im technischen Vertrieb
- Vom Beratungsansatz zum analysebasierten Verkaufsgespräch
- Erläuterung komplexer Sachverhalte für Kunden

Kundenorientierte Gesprächsführung

- Unternehmens-, Produkt- und Nutzenargumentation
- Psychologische Aspekte in Verkaufssituationen
- Aktives Zuhören und Fragetechniken
- Verkaufsfördernde Rhetorik

Verkaufsprozess und Verhandlung

- Phasen des strukturierten Verkaufsprozesses
- Terminvorbereitung sowie Erst- und Zweittermine
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
- Verhandlungstaktiken und Einwandbehandlung
- Kaufsignale erkennen und Abschlüsse erzielen

Praxis und Nachbereitung

Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft

Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft



-
- Rollenspiele und praxisnahe Übungen
 - Erfolgreiche Nachverfolgung von Angeboten

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.

Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft

AGB und Widerruf

www.bsw-sachsen.de/agb-und-widerruf

Datenschutz

www.bsw-sachsen.de/datenschutz

Impressum

www.bsw-sachsen.de/impressum