



Verkauf - Basiswissen und Methodik für den Vertrieb

Herzlich willkommen in Ihrer Akademie der Chancen

Fortbildungen sind heutzutage unerlässlich, um mit den steigenden beruflichen Anforderungen Schritt halten zu können – egal ob es darum geht, vorhandene Kenntnisse aufzufrischen oder sich völlig neue Fähigkeiten anzueignen.

„Lebenslanges Lernen“ heißt die Devise und bietet Ihnen nicht nur die Möglichkeit, sich selbst weiterzuentwickeln, sondern auch, sich langfristig einen sicheren Arbeitsplatz mit Aufstiegschancen zu erarbeiten. Wir unterstützen Sie dabei.

Ein kurzer Überblick

Wenn von Verkauf die Rede ist, dann häufig im Zusammenhang mit Verkaufstalent und Begabung. Aber Verkaufen ist zunächst einmal erlernbares Handwerk: Der zurückhaltende, überlegte und sachliche Verkäufer kann genauso erfolgreich sein wie der extrovertierte redegewandte Showmaster auf der Verkaufsbühne.

Dabei unterscheidet sich das Verkaufen an den Privatkunden als Endverbraucher in großen Teilen vom Verkaufen im B2B-Bereich, bei dessen Entscheidungswegen häufig sehr viele verschiedene Faktoren, Beziehungen und Prozesse eine Rolle spielen. Diese zu kennen und auf Einkaufsstrategien die passenden Antworten parat zu haben, erfordert eine fundierte Ausbildung. In diesem Kurs erwerben Sie das Grundlagen-Know-how des erfolgreichen Verkaufens.

Kursinhalte

- Verkaufen: Rollen des Verkäufers und des Kunden
- Verkaufsprozess: Kaufmotive – B2B vs. B2C
- Einkaufsprozess des Kunden – Entscheidungen
- Kundenanalyse – Bedarf
- Einflussfaktoren bei Kaufentscheidungen
- Vertrauen verkauft: Vertrauensstrategien
- Ist-Analyse, Zieldefinition, Mehrwert
- Einkaufstaktiken, Preisverhandlungen, Einwandbehandlung
- Abschlusstechniken, Wettbewerb
- Nachbetreuung, Upselling, Crossselling

Ihre beruflichen Perspektiven nach der Weiterbildung

Verkaufstalente werden in allen Branchen und Regionen gesucht – entsprechend groß ist die Auswahl an passenden Stellenangeboten.

Veranstaltungsnummer

V-2752-1

Standort

Sie können an vielen der über 400 Standorte teilnehmen. Sollten Sie nicht an einen Standort kommen können, bieten wir bei Zustimmung Ihres Kostenträgers die Möglichkeit, über VIONA@Home von zu Hause zu lernen.

Ihr Ansprechpartner

Kursinfo-Hotline

Telefon: 0800 7050000

E-Mail: kursinfo@ibb.com

Kursbeginn

Der Einstieg ist jederzeit nach Absprache möglich.

Unterrichtsform

Vollzeit

Die nächsten Starttermine

09.12. - 20.12.19	13.01. - 24.01.20
10.02. - 21.02.20	09.03. - 20.03.20
06.04. - 17.04.20	04.05. - 15.05.20
02.06. - 12.06.20	29.06. - 10.07.20
27.07. - 07.08.20	24.08. - 04.09.20

Dauer

90 Lerneinheiten

2 Wochen in Vollzeit

Kosten

auf Anfrage

Zulassungsnummer

A-K-120301142/017



Verkauf - Basiswissen und Methodik für den Vertrieb

Teilnahmevoraussetzungen und Zielgruppe

Angesprochen sind alle, die sich in Berufsfeldern mit dem Ziel Verkauf und mit beratenden Aufgaben weiterqualifizieren möchten – egal ob im Endkunden- oder B2B-Bereich.

Vorausgesetzt werden Deutschkenntnisse auf dem Niveau B2 sowie PC- und Office-Grundlagen. Nötig sind außerdem eine abgeschlossene Berufsausbildung oder mindestens 2 Jahre Berufserfahrung.

Wenn Sie bestimmte Voraussetzungen noch nicht mitbringen, empfiehlt sich eine Vorschaltung unseres Kurses 'BWL Grundlagen - Unternehmerisch denken und wirtschaftlich handeln'.

Allen Interessierten stehen wir in einem persönlichen Gespräch zur Abklärung Ihrer individuellen Teilnahmevoraussetzungen zur Verfügung.

Ihr Abschluss

Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Förderung

Wenn Sie sich beruflich weiterbilden möchten, bieten Ihnen diverse Förderprogramme von Bund und Ländern gute Chancen auf einen Zuschuss. Gern können Sie uns dazu anrufen oder einen individuellen Beratungstermin vereinbaren.

Ausstattung Ihres Lernplatzes und Unterrichtsmethodik

Sie lernen – gemeinsam mit anderen Schulungsteilnehmern – unter Einsatz moderner Unterrichtsmethoden. Dazu gehört, je nach Thema, beispielsweise der Live-Unterricht in einem Klassenraum unserer Virtuellen Online Akademie VIONA®, bei dem Sie in Echtzeit mit Ihrem Dozenten und anderen Teilnehmern verbunden sind



Verkauf - Basiswissen und Methodik für den Vertrieb

und per Mikrofon Fragen stellen können. Aber auch Projektarbeit, die Erstellung und Präsentation eigener Arbeitsergebnisse, das Studium von Fachliteratur und andere Lernformen werden Ihnen beim IBB begegnen. Mit diesem Mix sind Sie fachlich und persönlich optimal für die Praxis vorbereitet. Während der gesamten Weiterbildung steht Ihnen an Ihrem IBB-Standort ein moderner PC-Arbeitsplatz zur Verfügung. Sie werden von hochqualifizierten Fachleuten unterrichtet und betreut, die über umfassende theoretische Kenntnisse und fachpraktische Erfahrungen verfügen. Unsere Koordinatoren, die Sie auch beim Lernen begleiten, bieten Ihnen Unterstützung und Hilfestellung bei allen Fragen.

Haben wir Sie neugierig gemacht?

Wir informieren Sie gerne über unser Kursangebot und beraten Sie auf Wunsch zu Ihren ganz persönlichen Möglichkeiten. Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie mit uns einen Termin für ein individuelles Beratungsgespräch. Kostenlose Kurshotline: 0800 7050000. Oder [schreiben Sie uns eine Nachricht](#). Wir werden uns so schnell wie möglich mit Ihnen in Verbindung setzen.

Herausgeber:

IBB Institut für Berufliche Bildung AG

Bebelstr. 40
21614 Buxtehude

Telefon: 0800 7050000

E-Mail: kursinfo@ibb.com

Internet: www.ibb.com

Vorstand

Bärbel Peters (Vorsitz)
Katrin Witte

 facebook.com/ibb.social

 twitter.com/IBB_AG

 youtube.com/user/IBBChannel

 xing.com/company/ibb

 ibb.com/blog

