

Corso - Kurs

4/2105 – Vertriebskompetenz: Professionell verhandeln, erfolgreich abschließen

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Zentrum für Technologie und Management GmbH, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen
nur für Mitgliedsfirmen des Unternehmerverbandes Südtirol

Kursbetreuung: Martina Gufler (m.gufler@unternehmerverband.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Mitarbeitende im Verkauf und Vertrieb

Prerequisiti - Voraussetzungen

-

Obiettivi - Ziele

Nach Abschluss des Trainings können alle Teilnehmenden:

- Einen beratenden Verhandlungsprozess anwenden und so den Verhandlungsprozess beschleunigen
- Durch gute Fragen die Situation des Kunden analysieren und ihm die Dringlichkeit seiner Entscheidung bewusst machen
- Eine für den Kunden maßgeschneiderte Lösung entwickeln und präsentieren
- Mit Einwänden souverän umgehen und Bedenken des Kunden überwinden
- Sich auf Verhandlungen vorbereiten, um sicher und souverän bessere Ergebnisse zu erzielen

Contenuti - Inhalte

TAG 1

- Der Vertriebsprozess: die typischen Phasen eines Vertriebsprozesses
- Verbindung aufbauen: Möglichkeiten zum Aufbau einer Beziehungsebene (Aufmerksamkeit gewinnen und Glaubwürdigkeitsaussage)
- Interesse gewinnen: Entscheidungskriterien des Kunden (Kaufkriterien und persönliches Hauptmotiv):
- Frageprozess zur Gewinnung bedarfsorientierter Informationen (Schmerzpunkte des Kunden herausfinden)
- Fähigkeitsaussage zum Aufbau von Vertrauen
- Bilanz und Definition persönlicher Entwicklungsziele

TAG 2

- Best Practice: Präsentation der persönlichen Umsetzungsergebnisse in der Praxisphase
- Nutzenorientierte Lösungspräsentation: Tatsachen der Lösung mit Nutzen verbinden
- Umgang mit Einwänden und Widerständen: Einwandbehandlungsstrategien
- Persönliches Hauptkaufmotiv: Ansprache des emotionalen persönlichen Hauptinteresses

- **Abschluss: Erkennen von Kaufsignalen und Abschlusstechniken**
Bilanz und Definition persönlicher Entwicklungsziele: Vereinbarung für die nachhaltige Umsetzung in die Praxis

Docente - Kursleiter

Christian Wunderlich

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Deutsch

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

2 Tage (16 Stunden)

14/07/2025

30/07/2025

jeweils von 08.30 Uhr bis 12.30 Uhr und von 13.30 Uhr bis 17.30 Uhr

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Unternehmerverband Südtirol, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen

[Anfahrtsskizze](#)

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Montag, 7. Juli 2025

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 780,00 + MwSt.

Schulungsunterlagen inbegriffen. Die Kursgebühr enthält auch die Kosten für das Mittagessen.

Der/Die zweite Teilnehmer/in desselben Unternehmens erhält einen Preisnachlass von 10%. Bei der Anmeldung einer 3. Person gewähren wir für diese einen Preisnachlass von 20%!

Dieser Betrag kann für Fondimpresa-Mitglieder über das „Betriebliche Schulungskonto“ gefördert werden. Mitglieder des Unternehmerverbandes können für die Erstellung des Ansuchens um Unterstützung beim CTM anfragen.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Jeder Teilnehmer, der mindestens 85% der Gesamtstunden besucht hat, erhält am Ende der Ausbildung eine Teilnahmebestätigung.