

Corso - Kurs

4/2205 – 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

Kurstutorin: 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 seit 2006 Unternehmensberater, Trainer und Coach. Er hat Vertriebs- und Führungserfahrung auf Senior Management Level in namhaften Unternehmen. Schwerpunkte: Leadership, Sales, Change Management und Personalentwicklung mit messbaren Erfolgen. Er ist Verfasser zahlreicher Artikel in der Südtiroler Wirtschaftszeitung

[LinkedIn](#)

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Deutsch

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

2 Tage (14 Stunden)

16/11/2026
30/11/2026

jeweils von 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr und von 13.30 Uhr bis 17.00 Uhr

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Unternehmerverband Südtirol, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen

[Anfahrtsskizze](#)

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Montag, 9. November 2026

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.