Verkauf - Basiswissen und Methodik für den Vertrieb

Unterrichtszeiten
Vollzeit

Ansprechpartner:in
0800 5015699
beratung@online-weiterbilden.com

Nächste Kurstermine
16.11.2026 - 27.11.2026
14.12.2026 - 29.12.2026
18.01.2027 - 29.01.2027

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

Voraussetzungen

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'.

Fähigkeitenerwerb

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

Zielgruppen

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

- Arbeitssuchende
- Menschen ohne Berufsabschluss
- Berufsrückkehrer*innen
- Beschäftigte
- Unternehmen

Förderungsmöglichkeiten

- Agentur für Arbeit
- Berufsförderungsdienst der Bundeswehr
- Bildungsgutschein (BGS)
- Jobcenter
- Renten- und Unfallversicherungsträger

Unsere Partner

Link zum Bildungsangebot

https://www.online-weiterbilden.com/bildungsangebot/92213213/verkauf-basiswissen-und-methodik-fuer-den-vertrieb