



Verkaufsfähigkeiten

Ein neuer Ansatz zur Steigerung deiner Verkaufsleistung.

Um ein hervorragender Verkäufer zu sein, muss man mehr als nur seine Produkte und Leistungen kennen. Es geht darum, den Kunden zuzuhören und zu wissen, wie man deren Signale liest. Es ist wichtiger, die richtigen Fragen zu stellen und eine Beziehung aufzubauen, als einfach nur einen Vortrag zu halten. Dieser Kurs zeigt dir, wie du die Bedürfnisse deiner Kunden analysierst und deine Verkaufsleistung steigerst.

COMPETENCE⁺

 **RELEVANCE**
A SCHOUTEN & NELISSEN COMPANY



Ergebnisse

- Du führst Verkaufsgespräche mit Kompetenz, Selbstvertrauen und Zufriedenheit.
- Du baust dauerhafte Kundenbeziehungen auf und förderst gute Verkaufsbeziehungen.
- Du steigerst deine Verkaufsleistung und bist ein Vorbild für andere.

Verkaufsfähigkeiten sind für das Wachstum eines jeden Unternehmens von grundlegender Bedeutung. Qualifizierte Vertriebsmitarbeiter werden auf dem Arbeitsmarkt sehr geschätzt, weil sie zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Wenn du als Vertriebsprofi bereit bist, deine Verkäufe zu steigern, ist dieser Kurs der ideale Einstieg.

Teilnehmer

Die maximale Gruppengröße dieses Trainings beträgt 12 Teilnehmer.

Kursbeschreibung

Was wirst du lernen

Um im Verkauf erfolgreich zu sein, musst du wissen, was in jeder Phase des Verkaufsprozesses zu tun ist. In diesem Kurs lernst du, wie du bei jeder Interaktion mit deinen Kunden einen Mehrwert schaffen kannst. Wenn du deine Fähigkeit, Fragen zu stellen und zuzuhören, verbesserst, erfährst du, was dein Kunde wirklich will, sodass du dein Angebot effektiv auf seine Bedürfnisse zuschneiden kannst.

Nachdem du die Grundsätze der Analyse der Kundenanforderungen beherrschst, werden wir Schlüsselemente wie die Präsentation deines Wertversprechens, den Umgang mit Einwänden und den Geschäftsabschluss behandeln. Zudem wirst du lernen, wie du die Erwartungen deiner Kunden übertreffen kannst. Der Kurs nutzt interaktive Übungen und Beispiele aus deiner eigenen Verkaufserfahrung, um dich auf deinen nächsten Erfolg vorzubereiten.

Programm-Themen





Zu den behandelten Themen gehören das Verständnis der Grundlagen des Verkaufs, die Entwicklung ausgezeichneter Zuhör- und Fragetechniken und die Durchführung einer gründlichen Bedarfsanalyse. Du wirst auch lernen, wie du dein Produkt anpreist, Einwände überwindest und das Geschäft abschließt.

Schulungsmethode

Das Kernprogramm ist ein Blended-Learning-Programm, das die Grundlage für deine Fähigkeiten bildet. Es richtet sich an Fachkräfte, die neue Fähigkeiten erlernen und ihre bisherigen Kenntnisse vertiefen möchten. Es handelt sich um ein 11-wöchiges Programm, bei dem du von einem Coach kontinuierlich unterstützt wirst. Das 11-wöchige Programm umfasst 1 Tag Gruppenschulung, virtuelles Peer-Coaching und Online-Lerneinheiten.

Akkreditierung

Relevance Learning wurde vom LPI (Learning and Performance Institute) als Gold-akkreditierter Bildungsanbieter ausgezeichnet. Diese Auszeichnung wird für qualitativ hochwertige Prozessverbesserungen bei der Bereitstellung von Lern-, Entwicklungs- und Schulungsdienstleistungen an Kunden verliehen.

Von LPI Gold-akkreditierter Bildungsanbieter

Relevance Learning ist ein vom Learning and Performance Institute (LPI) akkreditierter Bildungsanbieter mit Gold-Zertifizierung für sein Engagement für qualitativ hochwertige Prozessverbesserungen bei der Bereitstellung von Lern-, Entwicklungs- und Schulungsdienstleistungen an Kunden.

Zertifikat

Nach Abschluss des Schulungskurses und vorbehaltlich der Anwesenheit und aktiven Teilnahme wird Relevance Learning ein Zertifikat ausstellen. Unsere Zertifikate sind in der Geschäftswelt hoch angesehen.

Dauer

Das Kernprogramm ist ein Blended-Learning-Programm (in Zusammenarbeit mit CrossKnowledge), das die Grundlage für deine Fähigkeiten bildet. Es richtet sich an Fachkräfte, die neue Fähigkeiten erlernen und ihre bisherigen Kenntnisse vertiefen möchten. Es handelt sich um ein 11-wöchiges Programm, bei dem du von einem Coach kontinuierlich unterstützt wirst. Das 11-wöchige Programm umfasst 1 Tag Gruppenschulung, virtuelles Peer-Coaching und Online-Lerneinheiten.

Programm der Face-to-Face-Schulung:

- Woche 1 Willkommens-Kick-off-Sitzung und 360-Effekt-Scan
- Woche 2 Online-Lernen
- Woche 3 Online-Lernen
- Woche 4 Online-Lernen
- Woche 5 Face-to-Face-Schulung von 9:30 bis 17:30 Uhr
- Woche 6 Online-Lernen
- Woche 7 Virtuelles Peer-Coaching
- Woche 8 Online-Lernen
- Woche 9 Online-Lernen
- Woche 10 360-Effekt-Scan
- Woche 11 Online-Toolkit, Zertifikat und Bewertung

Programm der virtuellen Schulung:

- Woche 1 Willkommens-Kick-off-Sitzung und 360-Effekt-Scan
- Woche 2 Online-Lernen
- Woche 3 Online-Lernen
- Woche 4 Virtuelle Schulung unter Leitung eines Coaches, 1/2 Tag
- Woche 5 Online-Lernen
- Woche 6 Virtuelle Schulung unter Leitung eines Coaches, 1/2 Tag
- Woche 7 Online-Lernen
- Woche 8 Virtuelles Peer-Coaching
- Woche 9 Online-Lernen
- Woche 10 360-Effekt-Scan
- Woche 11 Online-Toolkit, Zertifikat und Bewertung



Investitionen

Schulungskurs

Der Preis für den Schulungskurs beträgt € 1.500,00 (exkl. 21 % MwSt.).

Bezahlst du die Rechnung selbst? Dann hast du automatisch einen Vorteil. Die Mehrwertsteuer von 21 % wird nicht erhoben. In diesem Fall beträgt der Preis € 1.500,00.

Tagungspauschale

Für die Nutzung des Seminarraums, Kaffee / Tee und ein umfangreiches Mittagsbuffet zahlen Sie insgesamt € 87,50 (exkl. MwSt.) als sog. Tagungspauschale. Wenn ein Trainingstag virtuell abgehalten wird, wird die Tagungspauschale für diesen Tag nicht berechnet.

Zahlungsmethode

Sie erhalten von uns eine digitale Rechnung, die Sie per Überweisung bezahlen können. Oder Sie können den Zahlungslink in der E-Mail für die Zahlung per Internet oder Kreditkarte (Mastercard oder Visa) verwenden. Bitte stellen Sie sicher, dass die Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum, spätestens jedoch vor dem ersten Unterrichtstag erfolgt.

Bedingungen & Konditionen

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie stets aktuell unter www.competence.org/terms-conditions/.

Aktuelle Start- und Anmeldetermine

Sie können sich für dieses Training unter www.competence.org/CPSALDU anmelden. Um Antworten auf Ihre Fragen oder Unterstützung bei der Anmeldung zu erhalten, wenden Sie sich gern an info@competence.org oder rufen Sie + 31 (0)418 682 938 an.

Zusätzliche Informationen

Reservieren Sie Ihren Platz

Sie können sich mithilfe einer Option einen Platz in dem von Ihnen gewünschten Training für zwei Wochen reservieren. Das sichert Ihnen die Teilnahme, auch wenn Sie sich jetzt noch nicht entscheiden können. Buchen Sie Ihre Option auf unserer Website oder telefonisch unter + 31 (0)418 682 938.

Firmeninternes Training

Möchten Sie dieses Training gemeinsam mit Kollegen absolvieren? Wir bieten auch firmeninterne Schulungen an. Wir können Trainingsprogramme entwickeln, die speziell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten sind. Um weitere Informationen über maßgeschneiderte und firmeninterne Programme zu erhalten, rufen Sie + 31 (0)418 682 938 an und buchen Sie einen telefonische Beratungstermin.

Kostenlose Beratung

Sie sind sich nicht sicher, ob dieses Trainingsprogramm zu Ihren Lernbedürfnissen passt? Unsere Programmberater unterstützen Sie gerne dabei, die richtige Wahl zu treffen. Sie erreichen sie werktags zwischen 8.00 Uhr und 17.30 Uhr unter + 31 (0)418 682 938.

Über Competence & SUAS

Ihr Talent steht im Mittelpunkt

Die SUAS & unsere internationale Marke Competence setzen sich für Talente ein. Ob es sich um Ihr Talent oder das Ihres Teams oder Ihrer Organisation handelt, wir entwickeln Talente durch Training, Coaching und Beratung. Auf diese Weise tragen wir zu Ihrem persönlichen Erfolg und zum Erfolg Ihrer Organisation bei.

Kontinuierliches Lernen

Unser Ansatz geht über das klassische Training hinaus. Ihr Lernen wird optimiert, indem wir kontinuierlich daran arbeiten, Ihre eigenen Lernziele zu erreichen.

Das beste Training, von den besten Trainern

Bei Competence & SUAS werden Sie von den besten Trainern ausgebildet. Profis, ausgebildet in Verhaltenswissenschaften und mit breiter Erfahrung in gruppenspezifischen Prozessen. Unsere Trainer entwickeln Ihr Bewusstsein für die eigenen Fähigkeiten und helfen Ihnen, neue Fähigkeiten und Verhaltensweisen zu entwickeln. Ihr Stil ist pragmatisch und direkt, mit einem starken Fokus auf praktische Anwendungen. Außerdem sind sie immer auf dem neuesten Stand und nutzen die neuesten Erkenntnisse auf ihrem Gebiet.

Entscheiden Sie sich für Qualität

Competence & SUAS stehen für Qualität und dauerhafte, positive Ergebnisse - seit 1980. Dies hat zu verschiedenen Anerkennungen und Akkreditierungen geführt: Zum Beispiel CEDEO, ISO 9001, ISO 27001 und NVAO. Zudem sind wir Mitglied in verschiedenen Branchenverbänden wie der NRTO.

Trainingsprogramme in ganz Europa

Competence & SUAS bietet Ihnen Trainings an mehr als 30 Standorten in Europa an. Unsere Standorte wurden nach den Kriterien Erreichbarkeit und Qualität ausgewählt. Und da viele unserer Trainings auf wöchentlicher oder monatlicher Basis beginnen, können Sie sofort mit Ihrer



persönlichen Entwicklung beginnen! Die Starttermine und Standorte finden Sie auf unserer Website www.competence.org. Bitte kontaktieren Sie uns, wenn der von Ihnen gewünschte Ort oder Termin nicht aufgeführt ist. Wir werden bei ausreichendem Bedarf zusätzliche Kurse einplanen.

Kontakt

Competence
Van Heemstraweg West 5
5301 PA ZALTBOMMEL

Postfach 266
5300 AG ZALTBOMMEL

T +31 (0)418 682 938
E info@competence.org
I www.competence.org

Geplante Termine

Möchten Sie sich anmelden oder wünschen Sie weitere Informationen zu den Startterminen? Mailen Sie an info@competence.org oder rufen Sie an unter +31 (0)418 682 938.

Version: 22-10-2024