

Wer heute als Vertriebsmanager\*in erfolgreich sein möchte, muss seine Kunden von seinen Produkten und Dienstleistungen überzeugen. Da sich der Vertrieb in den letzten Jahren zunehmend gewandelt hat, ist es schwieriger geworden, die richtige Zielgruppe erfolgreich anzusprechen und die wirklichen Entscheidungsträger zu erkennen und zu überzeugen. Daher bedarf es zunehmend einer zielorientierten Planung und Vorgehensweise.

Sie erwerben in unserem Online-Zertifikatslehrgang in 8 praxiserprobten Vertriebsmodulen Kompetenzen, wie Sie erfolgreich neue Kunden gewinnen, das Potential Ihrer Bestandskunden optimal ausschöpfen und als Vertriebsmanager Ihre Performance durch einen professionellen Auftritt und clevere Gesprächs- und Verhandlungstaktiken steigern.

## Dieses Seminar richtet sich an:

Mitarbeiter\*innen im Verkauf und Vertrieb, Neueinsteiger und erfahrene Verkäufer, die ihr Wissen auffrischen und erweitern möchten.

## Ihr Abschluss:

Ihr Ansprechpartner



Sabine Weiß

Tel.: 07131 26414-40

Fax: 07131 26414-56

sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

IHK-Zertifikat Vertriebsmanager\*in (IHK)

### Diese Website verwendet Cookies

Wir verwenden Cookies, um Ihnen ein optimales Webseiten-Erlebnis zu bieten. Dazu zählen Cookies, die für den Betrieb der Seite und für die Steuerung unserer kommerziellen Unternehmensziele notwendig sind, sowie solche, die lediglich zu anonymen Statistikzwecken genutzt werden. Sie können selbst entscheiden, welche Kategorien Sie zulassen möchten. Bitte beachten Sie, dass auf Basis Ihrer Einstellungen womöglich nicht mehr alle Funktionalitäten der Seite zur Verfügung stehen. Weitere Informationen finden Sie in unseren Datenschutzhinweisen.

- Notwendig
  - Statistiken
  - Marketing
- Auswahl bestätigen Alle auswählen

#### Details

##### Notwendig (2)

##### Statistiken (2)

##### Marketing (2)

Notwendige Cookies helfen dabei, eine Webseite nutzbar zu machen, indem sie Grundfunktionen wie Seitennavigation und Zugriff auf sichere Bereiche der Webseite ermöglichen. Die Webseite kann ohne diese Cookies nicht richtig funktionieren.

Name	Anbieter	Zweck	Ablauf
wire	ihk-weiterbildung.de	Der Cookie ist für die sichere Anmeldung und die Erkennung von Spam oder Missbrauch der Webseite erforderlich.	Session
cmnstr	ihk-weiterbildung.de	Speichert den Zustimmungsstatus des Benutzers für Cookies.	1 Jahr

Statistik-Cookies helfen Webseiten-Besitzern zu verstehen, wie Besucher mit Webseiten interagieren, indem Informationen anonym gesammelt und gemeldet werden.

Name	Anbieter	Zweck	Ablauf
_ga_PF07PMP11H	Google	Wird verwendet, um Daten zu Google Analytics über das Gerät und das Verhalten des Besuchers zu senden. Erfasst den Besucher über Geräte und Marketingkanäle hinweg.	2 Jahre
_ga	Google	Registriert eine eindeutige ID, die verwendet wird, um statistische Daten dazu, wie der Besucher die Website nutzt, zu generieren.	2 Jahre

Wir verwenden Marketing-Cookies, um Besuchern auf Webseiten zu folgen und für sie relevante Anzeigen und Kampagnen auszuspielen.

Name	Anbieter	Zweck	Ablauf
_fbp	Facebook	Wird von Facebook genutzt, um eine Reihe von Werbeprodukten anzuzeigen, zum Beispiel Echtzeitgebote dritter Werbetreibender.	90 Tage
ln_or	LinkedIn	Wird von LinkedIn für zur Identifizierung des Browsers, Speicherung von Spracheinstellungen und für die Aussteuerung von Anzeigen verwendet.	1 Tag

Impressum

- Nutzenargumentationen entwickeln
- Verkäufern die Angst nehmen, nach "MEHR" zu fragen - Die Kunst des Cross-Selling
- Die eigene erfolgreiche Verkaufsstrategie - was, wie, wem verkaufen

## **Modul 4: Die erfolgreiche Preisverhandlung**

- Kunden-Motive erkennen - Was ist dem Kunden wichtig
- Preise verhandeln oder argumentieren
- Preis-Attacken gekonnt abwehren Nutzen argumentieren
- Kaufsignale erkennen - Voraussetzungen für die Kaufentscheidung
- Entscheidungstechniken oder Abschlusstechniken
- Umgang mit Einwänden und Konflikten

## **Modul 5: Das Verkaufsgespräch effektiv und effizient gestalten**

- Die Verkaufsphasen üben
- Informieren und Analysieren - Grundlage des Erfolgs
- Definieren und das Kundenziel klären
- Lösungsmöglichkeiten entwickeln und bewerten
- Dem Kunden bei der Entscheidung helfen
- Realisieren und Feedback - der Start der Kundenbeziehung

## **Modul 6: Überzeugende Präsentation von Produkten und Dienstleistungen**

- Roter Faden - Präsentationen effektiv vorbereiten und dramaturgisch wirkungsvoll aufbauen
- Auf den Punkt gebracht - Formulieren Sie Ihre Kernbotschaften klar und einprägsam
- Argumentationsketten - Nicht das Produkt sondern der individuelle Nutzen interessiert den Kunden
- Schwierige Zuhörer mit ins Boot holen
- Folien optimal gestalten und mit Medien professionell umgehen

## **Modul 7: Telefonische Verkaufsakquise und -betreuung - Sympathisch und effektiv den Kunden gewinnen und betreuen**

- Das Werkzeug Telefon
- Mit der Stimme machen Sie Stimmung
- Werkzeuge für die Arbeit am Telefon
- Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete - Effektive Vorbereitung und konsequente Realisierung
- Verkaufsfördernde Rhetorik - Interesse wecken und Spannungsbogen halten
- Nicht gleich die Flinte ins Korn werfen, wenn der Kunde schweigt oder ablehnt
- Umgang mit schwierigen Situationen

## **Modul 8: Kundenpflege - Professioneller Umgang mit Reklamationen und die Verkäuferpersönlichkeit**

- Umgang mit Reklamationen und Beschwerden
- Die Chance in der Beschwerde sehen und nutzen
- Was sagt der Kunden, wenn er nichts sagt (Körpersprache)
- Selbsttest zum Thema Umgang mit der Zeit
- Vertiefung wichtiger Themen
- Test zum Lehrgang

### **Abschluss/ Zertifikat:**

Der Kurs schließt mit einem schriftlichen Test ab. Die Teilnehmer erhalten nach bestehen des lehrgangsinternen Tests das IHK Zertifikat "Vertriebsmanager\*in (IHK)". Voraussetzung zum Erhalt des Zertifikates ist die Anwesenheit zu mindestens 80% der Unterrichtszeit. Unterschreitet man diese Zahl, erhält man lediglich eine Teilnahmebescheinigung.

# Anmeldung

Telefon: 07131 26414-40 • Fax: 07131 26414-56  
E-Mail: sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de



IHK-Zentrum für Weiterbildung  
Ferdinand-Braun-Straße 20  
74074 Heilbronn

## Anmeldung

Seminarnummer Beginn/Datum	Seminartitel	Teilnehmer (Titel, Vor- und Zuname)	Geburtsdatum Geburtsort	Funktion im Betrieb, Ausbildungsberuf (nur bei Azubi-Seminaren ausfüllen)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## Postadresse:

Firma oder Name, Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Mit welcher Softwareversion arbeiten Sie? (nur bei EDV-Seminaren ausfüllen)

Telefon

Mobil

E-Mail

Ansprechpartner/-in für Weiterbildung in unserem Unternehmen

Ort, Datum

## Rechnungsadresse:

(bei abweichender Rechnungsadresse)

Firma oder Name, Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

## Bitte ankreuzen

- Ich habe die AGB und das Widerrufsrecht für Verbraucher auf der Website ([www.ihk-weiterbildung.de/agb](http://www.ihk-weiterbildung.de/agb)) gelesen und bin damit einverstanden.
- Ich willige in die Verarbeitung und Nutzung meiner personenbezogenen Daten gemäß der Datenschutzerklärung ein.
- Senden Sie mir 2× jährlich Ihr Weiterbildungsprogramm per Post.

Unterschrift