

Vertriebs- und Kommunikationsprofi IHK

Zertifikatslehrgang in 7 Präsenzmodulen, Praxistransfer
und Onlinebegleitung durch den Trainer

Michael Behn

Stand: 05.06.2020

Vertriebs- und Kommunikationsprofi IHK

Zertifikatslehrgang in 7 Präsenzmodulen, Praxistransfer und Onlinebegleitung durch den Trainer

Wer heute im Vertrieb erfolgreich sein möchte, muss seine Kunden von seinen Produkten und Dienstleistungen begeistern können. 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 gewinnen. Die geeigneten Vertriebswerkzeuge, Kommunikationsfähigkeit, Begeisterungsfähigkeit, Frustrationstoleranz und ein Quantum Mut sowie Kreativität sind gefragt, um erfolgreich im Vertrieb zu arbeiten.

Im Zertifikatslehrgang lernen die Teilnehmer in 7 praxiserprobten Vertriebs-Modulen wie sie neue Kunden gewinnen, das Potential ihrer Bestandskunden ausschöpfen und als Verkäufer/-in ihre Performance durch einen professionellen Auftritt und durch die richtigen 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:

IHK-Zertifikat Vertriebs- und Kommunikationsprofi (IHK)

Das Seminar beinhaltet:

- 7 Präsenztage
- 3 Onlinemeetings (Fragen, Besprechung der Vertiefungsaufgaben)
- Vertiefungsaufgaben und Übungen
- Vertriebs- und Kommunikationshandbuch
- Checkliste, Leitfäden und weiteres Lernmaterial





Präsenzseminar, 2 Tage
Modul 1 & 2



Onlinemeeting I, 3 Stunden
Fragen zu 1 & 2, Besprechung
der Hausaufgaben



Präsenzseminar, 2 Tage
Modul 3 & 4



Onlinemeeting II, 3 Stunden
Fragen zu 3 & 4, Besprechung
der Hausaufgaben



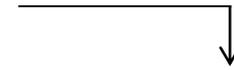
Präsenzseminar, 2 Tage
Modul 5 & 6



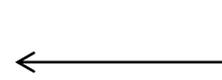
Onlinemeeting III, 3 Stunden
Fragen zu 5 & 6, Besprechung der
Hausaufgaben, Fragen zur Prüfung



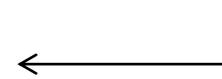
Präsenzseminar, 1 Tag
Modul 7 und Abschlussprüfung



Transfer: Teile des Handbuchs lesen,
persönliche „Hausaufgaben“, Selbsttest



Transfer: Teile des Handbuchs lesen,
persönliche „Hausaufgaben“, Selbsttest



Transfer: Teile des Handbuchs lesen,
persönliche „Hausaufgaben“, Selbsttest



IHK Zertifikat



Modul 1: Erfolgreiches Verkaufen und Selbstmanagement für Verkäufer

- Einstellung und Verhalten
- Sach- und Beziehungsebene
- Verkaufen und Selbstmanagement
- Glaubenssätze, Innere Antreiber, Potentiale
- Aufbau und Struktur eines Verkaufsgesprächs
- Fragetechnik und aktives Zuhören
- Exkurs: Ziele, Werte und Zielgruppen
- Verhalten und Kommunikation: (Du-Depp-Aussagen und mehr)

Modul 2: Kunden gewinnen, das Verkaufsgesprächs und Kommunikationswerkzeuge

- Kaltakquise: Mit Wertschätzung zum Erfolg
- USPs und Nutzen-Argumentation: Kundenmotive erkennen und bedürfnisorientiert argumentieren
- Kundenmotive erkennen
- Produkte verständlich und kundengerecht präsentieren
- Sender-Empfänger-Prinzip
- Angebote erfolgreich nachfassen
- Grundlagen der Körpersprache

Hausaufgaben

- Lesen des Vertriebs- und Kommunikationshandbuchs
- Potentialanalyse
- Persönliche Vertriebsübung „Nutzenmatrix“
- Übung zum Thema Körpersprache



Modul 3: Erfolgreich verkaufen, Gesprächstechniken und die eigene Verkaufs-Persönlichkeit entwickeln

- Selbsttest zu Baustein 1 & 2
- Aktives Zuhören
- Akquise am Telefon, Termine erhalten bis erfolgreich nachtelefonieren
- Motive erkennen, Schadensmatrix
- Die Kunst des Cross-Selling und Up-Selling
- Kundenwert-Analyse (Techniken und Tools)
- Die eigene erfolgreiche Verkaufsstrategie - was, wie, wem verkaufen
- Preisverhandlungen sicher führen, Preis-Attacken gekonnt abwehren
- Zeiträuber im Vertrieb

Modul 4: Preise erfolgreich verhandeln, motivbezogen Kunden begeistern

- Preisverhandlungen sicher führen, Preis-Attacken gekonnt abwehren
- Kaufsignale erkennen - Voraussetzungen für die Kaufentscheidung
- Entscheidungstechniken oder Abschlusstechniken
- Souverän auf Beschwerden und Reklamationen reagieren
- Angebote erfolgreich nachfassen, Nachtelefonieren
- Bestandskundenbetreuung und Potenzialausschöpfung
- Analyse von Sprache und Körpersprache (Videoanalyse 1)

Hausaufgaben

- Lesen des Vertriebs- und Kommunikationshandbuchs
- Erstellen eines Elevator Pitches
- Übungen zum Thema Wortwahl und Körpersprache



Modul 5: Erfolgreich verkaufen - Phasen im Verkaufsgespräch

- Selbsttest zu Baustein 3 & 4
- Start- und Verkaufsphasen üben
- Zeitmanagement für Verkäufer
- Korrespondenz im Vertrieb
- Präsentationen und Feedback
- Online per Video Kundengespräche führen
- Roter Faden - Präsentationen effektiv vorbereiten und dramaturgisch wirkungsvoll aufbauen

Modul 6: Preise erfolgreich verhandeln, motivbezogen Kunden begeistern

- Mit der Stimme machen Sie Stimmung
- Werkzeuge für die Arbeit am Telefon
- 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
- Analyse von Sprache und Körpersprache (Videoanalyse 2)

Hausaufgaben

- Lesen des Vertriebs- und Kommunikationshandbuchs
- Übungen zum Thema Fragetechnik
- Übungen zum Thema Korrespondenz
- Leseempfehlungen: Umgang mit Lampenfieber, Zeitmanagement für Verkäufer



Modul 7: Verkaufen und persönliche Weiterentwicklung, Wiederholung, Abschlusstest

- Selbsttest zu Baustein 5 & 6, Besprechung vor Abschlusstest
- Wiederholung der wichtigsten Vertriebs-Werkzeuge und Inhalte
- Übungen zur Festigung und Vertiefung der Inhalte
- Anregungen für die weitere Entwicklung
 - Ziele und Werte
 - Sich weiterentwickeln
 - Selbstmotivation
 - Verkaufen und Gesundheit
- Abschlusstest/Zertifikat
 - Bei Bestehen des lehrgangsinernen Tests sowie mindestens 80 %iger Anwesenheit erhalten Sie das Zertifikat „Vertriebs- und Kommunikationsprofi IHK“

