Verkauf - Basiswissen und Methodik für den Vertrieb

Modulnr:	V-2752-6
Dauer:	2 Wochen in Vollzeit
Bildungstyp:	Weiterbildungsangebot
Unterrichtsform:	E-Learning/ Blended Learning / Virtuelles Klassenzimmer
Nächster Starttermin:	19.10.2026
Unterrichtszeiten:	08:00 – 16:00 Uhr
Abschluss:	Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Beschreibung: 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.

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'.

Ort: Z&P Schulung GmbH, Rabensteinplatz 1, 04103 Leipzig

Ihre Ansprechpartnerin:
Adrienne Bengs
Tel: 0341 - 22631-15
adrienne.bengs@zp-schulung.de
zp-schulung.de