



ZERTIFIKAT

SALES PROFESSIONAL

WIRD VERGEBEN AN

ERFOLGREICHER ABSCHLUSS VON

6 Module Online Learning (32h)
Liveunterricht (35h)
KI-Training

VON

BIS

DATUM


SIGNATUR

01

GRUNDLAGEN VERTRIEB

- Marketing & Distribution Basis
- VWL & BWL Basis
- Verkaufspsychologie
- Typologien von Menschen
- Psychologische Modelle
- Buyingcenter Analyse

02

DIE AUFGABEN EINES VERKÄUFERS

- Verkäufer Skills
- Verkaufspositionen & Organisation
- b2b vs. b2c
- Shareholder & Stakeholder Management
- Verkaufskonzept
- Value Proposition

03

KOMMUNIKATION

- Fragetechniken
- Argumente & Small Talk
- Präsentationstechniken
- Bedarfsanalyse
- Verhandlungstechniken
- Abschlusstechniken

04

KUNDENAKQUISE

- DSGVO
- Telefonakquise
- Analoges Netzwerk
- Digital Sales
- Marketing und Verkauf
- Digitalisierung im Sales

05

VERKAUFSPROZESSE

- Potenzialanalyse & Gesprächsvorbereitung
- Reklamationsbehandlung
- Preis Strategien & Verhandlung
- After Sales Management
- CRM Nutzung
- Verkaufsgespräch

06

SELBST-MANAGEMENT & ORGANISATION

- Arbeitstechniken & Selbstmanagement
- Tages/Wochenplanung - Routenplanung
- Stressmanagement
- Problemlösungskonzepte
- Kreativitätstechniken
- Arbeitsziele/Performance Management

