

Fachkraft für Verkauf und Verhandlung



Inklusive IHK-Zertifikat



Scan oder
Klick

Prüfung durch die IHK
100 % finanziell förderbar
Ab 3 Wochen on demand
In Voll- & Teilzeit möglich

Digitales Lernen und zeitliche Flexibilität
Abschlussorientierte Weiterbildung nach AZAV

MACHEN SIE SICH FIT!



FACHKRAFT FÜR VERKAUF UND VERHANDLUNG

Die Weiterbildung zur Fachkraft für Verkauf und Verhandlung qualifiziert die Teilnehmer*innen dazu, gezielt Verkaufsstrategien zu entwickeln, Verhandlungen erfolgreich zu führen und Kund*innenbeziehungen nachhaltig aufzubauen. Der Fokus liegt auf der Vermittlung von Kommunikations- und Verhandlungstechniken, die für den erfolgreichen Verkauf und die Kund*innenbindung entscheidend sind. Die Teilnehmer*innen lernen, wie sie ihre Persönlichkeit und ihre Fähigkeiten im Verkaufsprozess optimal einsetzen können, um sowohl im Vertrieb als auch in Verhandlungen beste Ergebnisse zu erzielen.

QUALIFIZIERUNGSIHALTE

LERNINHALTE

- Wie Sie Ihre Kund*innenschaft zu König*innen machen
- Von der Kompetenz zur Struktur
- Von innen nach außen: Was Persönlichkeit mit Vertrieb zu tun hat
- Ihr stärkstes Werkzeug: Kommunikation
- Verhandlung als besondere Phase im Vertrieb
- Umgang mit unbequemen Situationen und Widerständen
- Wichtige Methoden und Werkzeuge für Ihren Erfolg
- Vorbereitung Abschlusstest



LERNZIEL

Die Teilnehmer*innen lernen, kundenorientiert zu agieren, Bedürfnisse zu erkennen und ihre Persönlichkeit im Vertrieb effektiv einzusetzen. Sie entwickeln Kommunikations- und Verhandlungsstrategien, erlernen den Umgang mit Einwänden und nutzen praktische Verkaufstools wie den Elevator Pitch und Business Model Canvas.



VORAUSSETZUNG

Es sind keine spezifischen fachlichen Voraussetzungen erforderlich. Ein grundlegendes Verständnis für betriebswirtschaftliche Abläufe und erste Erfahrungen im Verkauf oder Kundenkontakt sind von Vorteil. Die Teilnehmer*innen sollten kommunikative Fähigkeiten, Einfühlungsvermögen und Interesse an Verhandlungen mitbringen.

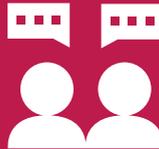


PRAXIS

Nach erfolgreichem Abschluss der Weiterbildung sind Sie in der Lage, effektiv Verkaufsprozesse zu gestalten, Verhandlungen zu führen und Kund*innenbeziehungen strategisch zu managen. Sie beherrschen sowohl die Kommunikation mit Kund*innen als auch den professionellen Umgang mit Einwänden und Widerständen. Die erworbenen Kenntnisse ermöglichen es ihnen, Verkaufsstrategien erfolgreich umzusetzen und somit die Umsätze und die Kund*innenbindung in ihrem Unternehmen zu steigern.

SCHRITT FÜR SCHRITT

- 1. Persönlichen Beratungstermin vereinbaren:** Was sind Ihre beruflichen Wünsche und Ziele? Welche Voraussetzungen bringen Sie für Ihren Wunschberuf mit? Diese und noch weitere Fragen klären wir mit Ihnen im persönlichen Gespräch. melden Sie sich dazu unter Tel. 030 4036659-40/-60 oder per Mail unter beratung@gpb.de an.
- 2. Finanzielle Förderung nutzen:** Die Weiterbildungen sind individuell förderfähig durch die Agentur für Arbeit und Jobcenter mit einem Bildungsgutschein. Wir beraten Sie gerne dazu.
- 3. Starttermin auswählen:** Sie können täglich mit Ihrer Weiterbildung starten.
- 4. Vertrag abschließen,** Zugangsdaten erhalten und den Kurs starten.



KONTAKT

GPB – Gesellschaft für Personalentwicklung und Bildung mbH

Bildungsberatung Institut Mitte

Beuthstraße 8

10117 Berlin

 030 403665960

 beratung@gpb.de

 www.gpb.de

 U-Bhf. Spittelmarkt (U2)

 Bus M48, 248, 265

Bildungsberatung Institut Neukölln

Karl-Marx-Straße 272

12057 Berlin

 030 403665940

 beratung@gpb.de

 www.gpb.de

 U-Bhf. Grenzallee (U7)

 U-Bhf. Grenzallee (Bus 171)

 S-Bhf. Neukölln (S41, S42, S45, S46, S47)

    /gpbberlin