

C5552 Verkaufstraining - erfolgreich Verkaufsgespräche führen: Kundenprobleme verstehen - nutzenorientiert argumentieren

Beginn	Samstag, 15.11.2025, 10:00 - 17:00 Uhr
Kursgebühr	84,00 €
Dauer	1 Termin
Kursleitung	Nicole Schweikl
Kursort	GA, vhs BZ V 1.04, Telschowstr. 5-7, 85748 Garching

Im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten und Services wird heute von den Verkäufer:innen eine hohe Fachkompetenz sowie eine gute fachliche Beratung erwartet. Um erfolgreich zum Kaufabschluss zu kommen, ist eine strukturierte Bedarfsanalyse mit lösungsorientierter Beratung und Argumentationstechnik erforderlich. Sie erfahren, wie Sie den Gesprächseinstieg schaffen und mit den richtigen Fragen zum richtigen Zeitpunkt die Wünsche und Probleme der Kundin/des Kunden besser verstehen können. Damit verstehen Sie die Kaufmotive und können den Bedarf einschätzen und genau die passende Lösung anbieten. Im Training lernen Sie die 6 Phasen des Verkaufsprozesses kennen sowie Fragetechniken, die das Interesse des Kunden/der Kundin am Angebot des Verkäufers wecken. Wir entwickeln Ihren "roten Faden" für Ihre Verkaufsgespräche sowie die individuellen Vorteile Ihres Angebotes.

Das Seminar C5553 "Verkaufstraining: Einwände behandeln - zum erfolgreichen Verkaufsabschluss führen" am 29.11.25 ist eine Ergänzung zu diesem Kurs. Jeder Kurs kann aber auch einzeln gebucht werden.

Termine

Datum	Uhrzeit	Ort
15.11.2025	10:00 - 17:00 Uhr	Garching, vhs Bildungszentrum, Raum V 1.04

[zur Kursdetail-Seite](#)