

C5553 Verkaufstraining - erfolgreich Verkaufsgespräche führen: Einwände behandeln - zum erfolgreichen Kaufabschluss führen

Beginn	Samstag, 29.11.2025, 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 die Vorteile Ihres Angebotes kundengerecht darstellen. Wir behandeln die während eines Verkaufsgespräches entstehenden Einwände und wie man mit diesen umgehen kann. Mit einer positiven Einwandbehandlung können Sie dann besser zu einem erfolgreichen Kaufabschluss gelangen. Im Training lernen Sie die 3 Verhandlungsphasen kennen und erfahren, wie diese zusammenwirken. Wir erarbeiten die individuellen Nutzenargumente für Ihre Kunden und behandeln die möglichen Einwände gegen Ihr Angebot.

Das Seminar C5552 "Verkaufstraining: Kundenprobleme verstehen - nutzenorientiert argumentieren" am 15.11.25 ist eine Ergänzung zu diesem Kurs. Jeder Kurs kann aber auch einzeln gebucht werden.

Termine

Datum	Uhrzeit	Ort
29.11.2025	10:00 - 17:00 Uhr	Garching, vhs Bildungszentrum, Raum V 1.04

[zur Kursdetail-Seite](#)