

D5549-WEB Vertriebsknowhow von A - Z

| | |
|-------------|---|
| Beginn | Dienstag, 28.04.2026, 18:00 - 21:00 Uhr |
| Kursgebühr | 160,00 € Die Gebühr ist nicht ermäßigbar. |
| Dauer | 4 Termine |
| Kursleitung | Karin Budde |
| Kursort | , , Online |

Vertriebsmitarbeitende haben in einem Unternehmen eine ganz wesentliche Funktion: Sie sind das Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunde. Ob nun Produkte oder Dienstleistungen, sie müssen ihren Weg zum potenziellen Käufer und zur potenziellen Käuferin finden. Die Inhalte werden mittels Theorie, praktischen Übungen und regelmäßigen Hausaufgaben vermittelt:

1. Einführung Vertrieb
2. Potenzielle Kunden
3. Überblick Lead- und Opportunity Management
4. Nutzenargumente
5. Values (Mehrwert) schaffen
6. Gesprächs- und Präsentationsvorbereitung
7. Fokus stets auf Kundennutzen!
8. Richtiges Fragen und aktives Zuhören
9. Umgang mit Einwänden
10. Umgang mit Feedback und Kritik.

Der Kurs findet online über Zoom statt.

Termine

| Datum | Uhrzeit | Ort |
|------------|-------------------|--------------|
| 28.04.2026 | 18:00 - 21:00 Uhr | Online zoom9 |
| 05.05.2026 | 18:00 - 21:00 Uhr | Online zoom9 |
| 12.05.2026 | 18:00 - 21:00 Uhr | Online zoom9 |
| 19.05.2026 | 18:00 - 21:00 Uhr | Online zoom9 |

[zur Kursdetail-Seite](#)