



**RGH**  
consulting

reflektieren – gestalten – handeln



# Lehrgang Sales & Marketing

## Berufsbegleitend

Im Sales- u. Marketingbereich bedarf es bestens geschulter BeraterInnen und VerhandlerInnen, welche nicht nur fachspezifisch agieren, sondern auch die „Soft Skills“ der innovativen Verkaufs- und Kundenpsychologie beherrschen.

Der Verkauf ist aufgrund der Angebotsmassen an Produkten und Dienstleistungen zu einer Disziplin geworden, die gelernt sein will.

Es geht heute nicht mehr darum, durch einstudierte Phrasen, Floskeln und Produktpräsentationen dem Kunden/ der Kundin die gewünschte Kaufzusage zu entlocken. Denn Verkaufstechniken sind das eine, doch weitaus wichtiger für einen kundenorientierten Verkaufsprozess ist es, die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen sowie eine vertrauensvolle und nachhaltige Beziehung aufzubauen.

Wer überdurchschnittlich verkaufen will, muss über sich und seine Kunden mindestens ebenso viel wissen, wie über sein Produkt und in der Lage sein, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen.

### Ihr persönlicher Nutzen:

In diesem Lehrgang werden Ihnen Wissen und Fertigkeiten vermittelt, die den immer härter werdenden Verkaufsalltag einfacher und vor allem erfolgreicher machen. In diesem Training lernen Sie, nicht das Produkt, Ihre Ziele und die eigene Person in den Mittelpunkt zu stellen, sondern den Kunden mit seinen Bedürfnissen, Wünschen und Anforderungen.

Die TeilnehmerInnen lernen neben der richtigen Einstellung zum Verkauf, die Grundlagen der Verkaufsgesprächsführung und der Kommunikation kennen und anwenden. Ihre Verkaufspotentiale werden freigesetzt und gemeinsam erarbeiten wir Wege, wie Sie mit Ihren eigenen Stärken und Ihrer Glaubwürdigkeit und Sympathie Kunden gewinnen.





## Inhalte:

- Rhetorik und Gesprächsführung
- Gezielte Bedarfsermittlung
- Ist Analyse und Soll Konzept
- Marketing Mix
- Phasen im Verkaufsprozess
- Verkaufspsychologie
- Mehrstufige Verkaufsprozesse
- Die Kunst des Verkaufsabschlusses
- uvm.

## Methodik:

Dieser Lehrgang wird in Kleingruppen abgehalten und zeichnet sich durch eine abwechslungsreiche Mischung aus theoretischem Input und praktischer Anwendung aus.

Der hohe Übungsanteil aktiviert die unterschiedlichen Fähigkeiten der TeilnehmerInnen und hilft ihnen, das erlernte Wissen nicht nur besser zu verstehen, sondern es im Alltag sicher und mit Erfolg anzuwenden.

**Zielgruppe:** Sowohl Personen, die erst am Anfang ihrer verkäuferischen Karriere stehen, als auch VerkäuferInnen, die ihre Performance im Verkauf steigern wollen.

**Karriere:** mit diesem Lehrgang haben Sie die Qualifikation erreicht, in alle Verkaufsebenen und Branchen direkt einzusteigen. Einer erfolgreichen Karriere im Sales und Marketing Bereich steht nichts mehr im Wege.

**Stundenanzahl:** 60 UE (Berufsbegleitender Lehrgang)

**Termine:** 5. Sept. – 19. Dez. 2019,

**Zeit:** jeweils donnerstags, 18:00 – 21:00 Uhr

**Abschluss:** Zertifikat