

Verkauf - Basiswissen und Methodik für den Vertrieb

Zusammenfassung

Wenn von Verkauf die Rede ist, dann häufig im Zusammenhang mit Verkaufstalent und Begabung. Aber Verkaufen ist zunächst einmal erlernbares Handwerk: Der zurückhaltende, überlegte und sachliche Verkäufer kann genauso erfolgreich sein wie der extrovertierte redegewandte Showmaster auf der Verkaufsbühne.

Dabei unterscheidet sich das Verkaufen an den Privatkunden als Endverbraucher in großen Teilen vom Verkaufen im B2B-Bereich, bei dessen Entscheidungswegen häufig sehr viele verschiedene Faktoren, Beziehungen und Prozesse eine Rolle spielen. Diese zu kennen und auf Einkaufsstrategien die passenden Antworten parat zu haben, erfordert eine fundierte Ausbildung. In diesem Kurs erwerben Sie das Grundlagen-Know-how des erfolgreichen Verkaufens.

Kursinhalte

- ✓ Verkaufen: Rollen des Verkäufers und des Kunden
- ✓ Verkaufsprozess: Kaufmotive – B2B vs. B2C
- ✓ Einkaufsprozess des Kunden – Entscheidungen
- ✓ Kundenanalyse – Bedarf
- ✓ Einflussfaktoren bei Kaufentscheidungen
- ✓ Vertrauen verkauft: Vertrauensstrategien
- ✓ Ist-Analyse, Zieldefinition, Mehrwert
- ✓ Einkaufstaktiken, Preisverhandlungen, Einwandbehandlung
- ✓ Abschlusstechniken, Wettbewerb
- ✓ Nachbetreuung, Upselling, Crossselling

Ihre beruflichen Perspektiven nach der Weiterbildung

Verkaufstalente werden in allen Branchen und Regionen gesucht – entsprechend groß ist die Auswahl an passenden Stellenangeboten.

www.viona.online

IBBF Institut für Berufliche Bildung
Fördergesellschaft mbH Privatinstitut
Bebelstraße 40
21614 Buxtehude

Amtsgericht Tostedt, HRB 120796
Geschäftsführung: Lea Tornow
USt.-IdNr.: DE361155867
Steuer-Nr.: 43/201/27128

Kursnummer

V-2752-6

Standort

Die Teilnahme ist an einem unserer Partnerstandorte oder – bei Zustimmung des Kostenträgers – auch von zu Hause aus möglich.

Unterrichtsform

Vollzeit

Dauer

2 Wochen in Vollzeit

Die nächsten Kurstermine

15.09.25 – 26.09.25	13.10.25 – 24.10.25
10.11.25 – 21.11.25	08.12.25 – 19.12.25
12.01.26 – 23.01.26	09.02.26 – 20.02.26

Zusätzlich 16 weitere Termine verfügbar.
Das Enddatum kann aufgrund von Feiertagen variieren.

Kosten

€ 0,00

5 gute Gründe für Viona

- Über 700 individuell kombinierbare Kurse
- Über 130.000 erfolgreiche Teilnehmer
- Über 90 % Weiterempfehlungsrate
- 93 % Abschlussquote Weiterbildung
- Mehr als 15 Jahre Erfahrung mit Online-Schulungen

Anforderungen

Vorausgesetzt werden Deutschkenntnisse auf dem Niveau B2 sowie PC- und Office-Grundlagen. Nötig sind außerdem eine abgeschlossene Berufsausbildung oder mindestens 2 Jahre Berufserfahrung.

Wenn Sie bestimmte Voraussetzungen noch nicht mitbringen, empfiehlt sich eine Vorschaltung unseres Kurses 'BWL Grundlagen - Unternehmerisch denken und wirtschaftlich handeln'.

Allen Interessierten stehen wir in einem persönlichen Gespräch zur Abklärung ihrer individuellen Teilnahmevoraussetzungen zur Verfügung.

Zielgruppe

Angesprochen sind alle, die sich in Berufsfeldern mit dem Ziel Verkauf und mit beratenden Aufgaben weiterqualifizieren möchten – egal ob im Endkunden- oder B2B-Bereich.

Ihr Abschluss

Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Förderung

Wir sind zugelassener Träger nach der AZAV und all unsere Angebote sind entsprechend zertifiziert. Als Kunde/Kundin der Agentur für Arbeit oder des Jobcenters kann Ihre Teilnahme somit mit einem [Bildungsgutschein](#) zu 100 % gefördert werden.

Vielfältiger Methodenmix für Ihren Lernerfolg

Ihr Lernweg umfasst neben dem klassischen Training mit Ihren Dozierenden auch praxisnahe Übungen wie Gruppen- und Projektarbeiten, Präsentationen und Diskussionen. In der synchron begleiteten Lernzeit arbeiten Sie in Ihrem eigenen Tempo mit verschiedenen interaktiven Medien und vertiefen die Lerninhalte. Dabei steht Ihnen jederzeit unsere Lernzeitbegleitung zur Verfügung und unterstützt Sie individuell im direkten, persönlichen Austausch. Dank unserer gezielten Prüfungsvorbereitung und Begleitung sind Sie bestens für Ihre Prüfungen gerüstet.

www.viona.online

IBBF Institut für Berufliche Bildung
Fördergesellschaft mbH Privatinstitut
Bebelstraße 40
21614 Buxtehude

Amtsgericht Tostedt, HRB 120796
Geschäftsführung: Lea Tornow
USt.-IdNr.: DE361155867
Steuer-Nr.: 43/201/27128

Effektives und bewährtes Lernkonzept

- Virtueller Live-Unterricht in kleinen Gruppen
- Hoch qualifizierte und erfahrene Dozierende
- Praxisbezogenes Arbeiten, multimediale Werkzeuge
- Intuitive Lernplattform
- Moderne PC-Arbeitsplätze und neueste Medien
- Persönliche Unterstützung an jedem Lernort - am Standort oder zu Hause

Flexibel und individuell - Jetzt informieren!

Mit Viona finden Sie das Lernformat, welches am besten zu Ihnen passt. Viele Module sind individuell kombinierbar und können in Vollzeit oder Teilzeit durchgeführt werden. Lernen Sie an einem unserer mehr als 1.200 Viona-Standorte deutschlandweit oder im Homeoffice. Unsere Viona-Partner beraten Sie unverbindlich zu Ihren ganz individuellen Möglichkeiten. Auf unserer Website können Sie nach der Kursauswahl Ihren Standort auswählen und geeignete Partner in Ihrer Nähe finden.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Auswahl eines Viona-Partners in Ihrer Nähe:

Viona-Kundencenter

Telefon: +49 40 79724420

E-Mail: kundencenter@viona.online

Montag bis Freitag 08:00 - 16:30 Uhr