

Modul 6: Verkaufstechnik

Kunden begeistern und zielsicher Geschäfte abschließen

Ihre Vorteile:

- Stärkung persönlicher Überzeugungskraft
- Souveräner Umgang mit Einwänden
- Sicherheit und Gelassenheit in Präsentationen
- Selbstvertrauen bei Kundenterminen

Verkaufsgespräche sind die Kernkompetenz von Vertriebsingenieuren. Lernen Sie mit Hilfe der OPAL-Fragetechnik erfolgreich Bedarf beim Kunden zu erzeugen und möglichen Kaufwiderständen professionell zu begegnen. Entwickeln Sie im Kurs Ihre persönliche Argumentationstechnik, um überzeugend und erfolgreich Ihre Produkte und Leistungen beim Kunden vorzustellen. Simulierte Verkaufsgespräche bieten Ihnen die Gelegenheit, Ihre erarbeitete individuelle Verkaufstechnik zu erproben. So gewinnen Sie jeden Sales-Pitch.

Keywords:

- Kreative Verhandlungsgestaltung
- Abschlusstechnik
- Verkaufserfolge sichern
- Persönlicher Wettbewerbsvorteil
- Sofortige Anwendbarkeit

Quick Facts:

- Termin: 05.-07.03.2020
- Umfang: 3 Tage
- Ort: Akademie der Ruhr-Universität
- Methodik: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, eigenständige Ausarbeitung
- Abschluss: Teilnahmebescheinigung*
- Kosten: 1.690,00 EUR, 1.490 EUR für VDI-Mitglieder
- Dozenten: Herr Dipl.-Ing. Herbert Namokel
Herr Dipl.-Vw. Thomas Eggeling

* Nach Besuch aller 6 Module sowie einer erfolgreich bestandenen Anschlussprüfung erhalten TeilnehmerInnen das Zertifikat zum / zur VertriebsingenieurIn VDI