RKWcampus
Bildungspartner für Unternehmen

Professioneller Verkauf

Strukturiert und professionell im Verkaufsprozess arbeiten

für	**Fachkräfte aus Marketing, Vertrieb und anderen Bereichen, die aktiv mit Kunden zusammenarbeiten**
Termin	**17.03.2025 in Chemnitz**
Alternativtermin	**20.10.2025 in Dresden**
	jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dozent	**Karsten Brüschke**

Thema

Im professionellen Verkauf stehen Sie täglich vor der Herausforderung, Anfragen zu bearbeiten und potenzielle Kunden zu akquirieren. Oft erleben Sie dabei, dass sich die Gesprächspartner genervt fühlen oder die entscheidenden Ansprechpartner schlichtweg nicht erreichbar sind. Diese Hindernisse können den Verkaufsprozess erheblich erschweren und frustrierend wirken.

Mit einem strukturierten und durchdachten Verkaufsprozess, der auf den spezifischen Anforderungen Ihrer Zielgruppe basiert, können Sie diese Hindernisse überwinden. Durch den gezielten Einsatz bewährter Verkaufstechniken, wie erfolgreiche Kundenakquise, effektive Anfragenbearbeitung und zielgerichtete Kundengespräche, verwandeln Sie diese Herausforderungen in erfolgreiche Geschäftsbeziehungen und steigern sowohl Ihre Verkaufszahlen als auch die Zufriedenheit Ihrer Kunden.

Anmeldung zum Seminar:
Professioneller Verkauf
- ❑ am 17.03.2025 in Chemnitz (22-2619)
- ❑ am 20.10.2025 in Dresden (67-3536)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax 0351 8322-422
per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

.....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche ……..

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

Ihr Nutzen

- Sie sind nach dem Seminar in der Lage, Ihren persönlichen Verkaufsprozess zu strukturieren und zu entwickeln.
- Sie können klar zwischen den verschiedenen Kommunikationssituationen unterscheiden und das passende Kommunikationsmittel gezielt auswählen.
  Sie erlernen die Feinheiten der Moderation bei Präsenz- und Onlineterminen, um in beiden Formaten erfolgreich zu sein.

Methodik

Gruppenarbeiten, Praxisübungen und individuelle Auswertungen

Inhalte

- professionelle Argumente zur verbindlichen Terminvereinbarung
- gezielte Fragestellungen, um an wertvolle Informationen zu gelangen
- Überzeugende Argumentationstechniken
- Souveräner Umgang mit Widerständen
- Führen von erfolgreichen Verkaufsverhandlungen

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm	0351 8322-337
Anna-Maria Schuster	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr
einschließlich Arbeitsunterlagen: **440.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen
Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:
Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.