

## ProSales

**Ausbildungsziel:** Der Bedarf an guten VerkäuferInnen steigt, nicht zuletzt aufgrund des sich weiter verschärfenden Verdrängungswettbewerbs. Exzellente VerkäuferInnen sind über den Stellenmarkt aber nur schwer zu finden. Der Lehrgang „Pro Sales“ bietet den TeilnehmerInnen einen echten Wettbewerbsvorteil und sei damit denen empfohlen, die ihre Chancen vor allem im professionellen und zielorientierten Verkauften sehen.

**Zielgruppen:** VerkäuferInnen, die ihre praktischen Verkaufskompetenzen zum Kunden hin vertiefen möchten; MitarbeiterInnen, die die Position der Verkaufsleitung anstreben; FilialleiterInnen; MitarbeiterInnen aus dem Marketingbereich mit Kundenkontakt; NeueinsteigerInnen in den Vertrieb und Verkauf; Führungskräftenachwuchs.

**Lehrgangsziele:** In dem Lehrgang wird praktisches verkaufpsychologisches Wissen vermittelt. Ziel ist die

- Erfolgreiche Betreuung bestehender bzw. Akquirierung neuer Kunden
- Soziale und kommunikative Kompetenz
- Aneignung von Marketing-Fähigkeiten zur Zielfindung, Strategiebildung und Verkaufsplanung
- Vermittlung des erforderlichen Know-hows für den erfolgreichen Karriereschritt zum/zur VerkaufsleiterIn
- Praxisorientiertes Training durch eine dem betrieblichen Alltag entsprechende Projektarbeit

**Termine:** 25.01.2013 – 23.03.2013  
jeweils Freitag und Samstag von 8.30-17.30 Uhr

**Kursgebühr:** 600,00 Euro

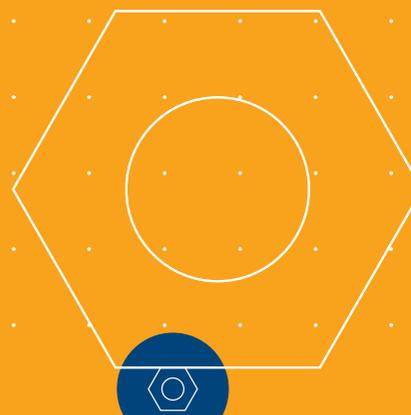


### Anmeldungen und Informationen

Landesberufsschule für Handwerk und Industrie,  
Romstr. 20, 39100 Bozen  
Telefon 0471 540720 – 0471 540724  
E-Mail: [weiterbildung@berufsschule.bz](mailto:weiterbildung@berufsschule.bz)

[www.berufsschule.bz](http://www.berufsschule.bz)

LEHRGANGSKONZEPT: LANDESBERUFSSCHULE FÜR HANDWERK UND INDUSTRIE BOZEN



**FÖRDERVEREIN / ASSOCIAZIONE DI PROMOZIONE**  
Landesberufsschule Bozen / scuola professionale di Bolzano

# PRO SALES

## Verkaufen als Kompetenz

**BZ**  
LANDESBERUFSSCHULE FÜR  
HANDWERK UND INDUSTRIE



LANDESBERUFSSCHULE FÜR HANDWERK UND INDUSTRIE BOZEN

# VERTRIEBS- UND VERKAUFSBERATUNG PERSÖNLICHKEIT VERKAUFSPRAXIS

## BEGRÜSSUNG, ZIELE, ABLAUF

### MODUL 1: REFERENTIN MICHAELA PLATTER 25.01. – 26.01.2013

#### Einführung in Vertrieb und Verkauf:

##### Verkaufskommunikation

- Wie gut ist ihr verkäuferisches Wissen?
- Innere Einstellung

##### Persönlichkeitsprofil des Verkäufers

- Individuelles Persönlichkeitsprofil
- Wie wirke ich und wie will ich wirken

##### Verkaufskontakt vorbereiten

- Grundlagen eines professionellen Verkaufsgesprächs
- Gesprächskonzepte und Gewinner-Strategien

### MODUL 2: REFERENT ANDREAS PENZ 01.02. – 02.02.2013

#### Eröffnen von Verkaufsgesprächen: Angebotsphase, Einwandbehandlung

- Besuchstermine vereinbaren
- Behandlung und Deutung von Kundeneinwänden

##### Abschlussstechniken im Verkaufsgespräch

- Erkennen der Kaufsignale von Kunden
- Überwinden von Abschlusshemmungen
- Verhalten des Verkäufers nach dem Abschluss

### MODUL 3: REFERENTIN MICHAELA PLATTER 07.02.2013

#### Selbst-, und Zeitmanagement

- Effektive Methoden im Zeitmanagement
- Selbsteinschätzung des persönlichen Arbeitsstils
- Karriere/Lebensplanung

### MODUL 4: REFERENTIN MICHAELA PLATTER 08.02. – 09.02.2013

#### Verkaufpsychologie

- Grundlagen der modernen Verkaufspsychologie
- Einstellung des Verkäufers zum Umgang mit dem Kunden
- Entstehung von Kaufentschlüssen
- Kaufmotive von Kunden

## DER LEHRGANG 25.01.2013 - 23.03.2013

### MODUL 5: REFERENT ANDREAS PENZ 15.02. – 16.02.2013

#### Reklamations- und Beschwerdekultur

- Ursachen von Reklamationen
- Analysieren und Beheben von Beschwerden
- After Sales Betreuung

#### Strategische Verhandlungsführung

- Win-win Situationen schaffen
- Wertschätzende Gesprächsführung

### MODUL 6: REFERENTIN MICHAELA PLATTER 22.02. – 23.02.2013

#### Präsentation und Moderation in Verkaufsgesprächen

- Verkaufen an eine Gruppe
- Geeignete Methoden für Präsentationen an eine Gruppe
- Angebotspräsentation

### MODUL 7: REFERENT HELMUTH KÖNIG 01.03. – 02.03.2013

#### Aktive Kundenakquisition

- Tipps zu: Direkt-, Telefon – und Mailingakquise
- Auf intelligente Art neue Türen öffnen

#### Elevator Pitch

- Fesselnde, überzeugende persönliche Verkaufsstory entwickeln und vermitteln
- Erarbeitung eines wirkungsvollen Elevator Pitch

### MODUL 8: REFERENT GUNTHER LEKIES 08.03. – 09.03.2013

#### Neukundenakquise

- Ängste der Kaltakquise erfolgreich überwinden
- Mehr Sicherheit bei Neukontakten und mehr Stärke und Souveränität bei Kaltkontakten erlangen
- Entwicklung eines Gesprächsleitfadens für die erfolgreiche Akquise

### MODUL 9: REFERENT ANDREAS PENZ 15.03. – 16.03.2013

#### Führen von Preisverhandlungen

- Bedeutung des Preises im Angebot
- Preisargumentations-Strategien
- Meistern schwieriger Verhandlungssituationen

### MODUL 10: REFERENTIN MICHAELA PLATTER 22.03. – 23.03.2013

#### Marketing im Verkauf

- Die strategische Seite des Verkaufens kennen lernen
- Das eigene Produkt wirkungsvoll transportieren
- Preis- und Produktstrategie im Verkaufsgespräch

### MODUL 11: MODERATION MICHAELA PLATTER 22.03. – 23.03.2013

#### Abschluss mit Experte/n aus der Wirtschaft

- Präsentation des Elevator Pitch, Feedback:
- Die eigene Erfolgsstrategie wird dargestellt und nach dem Prinzip „best practise“ gelernt. Lernen durch Input, Experimentieren und Umsetzung in den Alltag.

## Lehrgangsbegleitend: Coaching

### MODUL 12: REFERENTIN MICHAELA PLATTER

- wird während des Lehrganges definiert. Dieses Modul startet parallel zu den anderen Modulen. Für jede/n TeilnehmerIn sind 2 Stunden Einzelgespräche vorgesehen. Es geht um die persönliche Begleitung des individuellen Lernprozesses: Eigene Standortbestimmung. Persönliche Erfolgsstrategie.