

Top Ausbildung mit Zertifikat

Nach erfolgreicher schriftlicher und mündlicher Prüfung vor der Prüfungskommission erwerben Sie das Zertifikat der Hochschule Karlsruhe Technik und Wirtschaft sowie des Deutschen Institut für Vertriebskompetenz.



Ausbildungsdauer

01.10.2019 – 30.04.2020
Schriftliche Prüfung: 04.04.2020
Mündliche Prüfung: 25.04.2020

Lernort

Campus der Hochschule Karlsruhe
Technik und Wirtschaft
Amalienstraße 81 – 87
76133 Karlsruhe

Ausbildungsleitung

Dirk Thiemann

Prüfungskommission

Vorsitzende Prof. Dr. Marion Murzin
Hochschule Karlsruhe, Technik und Wirtschaft
Stv. Dirk Thiemann, Rainer Skazel (DIV)

Ausbildungsgebühr

inkl. Schulungsunterlagen, Prüfungsgebühr,
Speisen und Getränke
8.400,00 EUR, zzgl. MwSt.

Anmeldung + Informationen

Deutsches Institut für Vertriebskompetenz
Sabine Daum
Tel. +49 7732 – 98791-0
sabine.daum@div-institut.de



Deutsches Institut
für Vertriebskompetenz
Fritz-Reichle-Ring 4
78315 Radolfzell

Tel. +49 7732 98791-0
info@div-institut.de
www.div-institut.de



DEUTSCHES INSTITUT FÜR VERTRIEBSKOMPETENZ



Hochschule Karlsruhe
Technik und Wirtschaft
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



Ausbildungsbeginn:
1. OKTOBER 2019

AUSBILDUNG ZUM VERTRIEBSFACHMANN (AUSSENDIENST)

Qualifizierte Ausbildung zum Vertriebsfachmann im Außendienst in Kooperation mit der Hochschule Karlsruhe Technik und Wirtschaft.

Top-Referenten und praxiserprobte Experten garantieren Wissenstransfer auf höchstem fachlichen Niveau. Erleben, hören und lernen Sie von mitreißenden Referenten, die selbst Außergewöhnliches geleistet haben.



RAINER SKAZEL

Reflexion und persönlichkeitsorientiertes Verkaufen

- Beim ersten Eindruck mit Vertrauen und Kompetenz gewinnen
- Die Platin-Regel im Verkauf einsetzen
- Kundentypen erkennen
- Erlernen von typologischen Sprachmustern



» Werden Sie zum Beziehungsmanager und überzeugen Sie jeden Kunden, auch bisher hoffnungslose Fälle.

ANJA FARAS

Sales Mental

- Grenzen überwinden
- Lernen von Erfolgreichen
- Mentale Stressbewältigung
- Umgang mit Niederlagen



» Mentale Stärke entscheidet darüber, wie erfolgreich ein Verkäufer ist.

DIRK THIEMANN

Erfolgreiche Sprachmuster in der Akquisition

- Analyse bestehender Akquisetelefonate
- Erkennen, mit welchen Sprachmustern Top-Verkäufer erfolgreich sind
- Erobern Sie das Vorzimmer
- Erarbeiten einer Telefonstrategie, die auf Ihre Stärken zugeschnitten ist



» Akquisekompetenz ist der Schlüssel zur Geschäftsanbahnung.

THOMAS SCHMID

Bedarfsanalyse und Nutzenargumentation

- Sie wissen um die Bedeutung der Bedarfsanalyse und ihrem Einfluss auf den Verkaufserfolg
- Erlernen der wichtigsten Instrumente für eine kundengerechte Bedarfsanalyse
- Sie sind in der Lage, die Kaufmotive Ihres Kunden zu ergründen und sie für den gezielten Verkauf einzusetzen
- Sie können auf Basis Ihres Stärkenprofils eine überzeugende Argumentationskette aufbauen



» Zwischen den Zeilen zu lesen und gezielt nachzufragen will gekonnt sein.

THOMAS KAISER

Präsentationen, die Kunden begeistern

- Die Dramaturgie in meiner Präsentation
- Das Wissen über eine adäquate Sprache beim Kunden
- Die Fähigkeit, beim Interessenten einen Kaufwunsch zu wecken
- Der Elevator Speech



» Eine überzeugende Präsentation öffnet die Tür zum Abschluss und ebnet den weiteren Vertriebsweg.

JÜRGEN RIMARK

Professionelles Verhandeln

- Kommunikationsmodelle trainieren
- Verhandlungen optimal vorbereiten
- Mit ausgeklügelten Frage- und Lenkungstechniken Preisverhandlungen erfolgreich führen
- ROI-Berechnung durchführen und gekonnt in die Preisverhandlung einbauen



» Präsentationskompetenz ist der Schlüssel zum Geschäftsabschluss.

HANSPETER LORENZ

Einwandbehandlung und Abschluss

- Das Gesetz der 6
- Welcher Entscheidungstyp ist mein Kunde
- Die kybernetische Einwandbehandlung
- Kaufsignale erkennen und danach handeln



» Mit einer gezielten Einwandbehandlung und gut ausgeloteten Preisen den Abschluss vorbereiten. Erfolg versprechende Abschlusstechniken und der gezielte Blick auf den Käufer machen den Abschluss zum Erfolgserlebnis.

IRIS SCHWARZ

Aktives Empfehlungsmanagement

- Wie erzeuge ich Referenzen
- Wann ist der richtige Zeitpunkt beim Kunden, die Empfehlung zu holen
- Referenzen und Empfehlungen koppeln
- Einbau von Systematiken in den Vertriebsalltag



» Nutzen Sie die Chance zufriedener Kunden. Gehen Sie systematisch auf sie zu. Mit einem strukturiert aufgebauten Empfehlungsmanagement erhöhen Sie Ihre Angebote, Ihre Abschlüsse und nutzen brachliegendes Vertriebspotenzial.