

# ZERTIFIZIERUNG IM VERKAUF

KOMMUNIKATIONS- UND  
PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG  
ALS VERKAUFS-ASSISTENZ

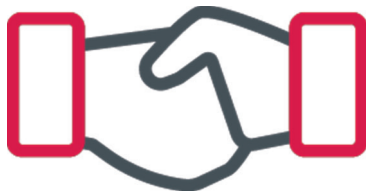


## EDAG AKADEMIE TRAINING

Oft unterschätzt, doch von besonderer Bedeutung ist die Assistenz im Verkauf.

Meist sind sie die Personen, die den Erstkontakt mit Interessenten aufnehmen. Daher spielen sie eine wichtige Rolle im Verkaufserlebnis. Die Vor- und Nachbereitung von Verkaufs-Prozessen liegt meist in ihrer Hand.

Ein kommunikativer Umgang und ein offenes Auftreten in der Verkaufs-Assistenz stellen die Weichen für das Verkaufsgespräch.



In der Ausbildung erwerben Sie zertifizierte Kenntnisse in den Bereichen verbale und nonverbale Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung und Gesprächsführung.

Kommunikativ ausgebildete Verkaufs-Assistenzen sind in der Lage, bedarfsgerechte Kundengespräche zu führen.

Sie steigern damit erheblich den Erfolg im anschließenden Verkaufsgespräch.

Wer in diesem Bereich sein Wissen um den Umgang mit Menschen stärkt, den erwarten oftmals neue berufliche Möglichkeiten.

### Modul 1





Sie kennen die Grundlagen der Kommunikation und wenden diese auch in Telefongesprächen an. Sie führen durch Gespräche und setzen die Kommunikationswerkzeuge bedarfsgerecht ein.

Sie erledigen routiniert die Vor- und Nachbereitung in den Verkaufsphasen.

### Modul 2

Im Modul 2 erhalten Sie die nötige Sicherheit, um Einwände fachmännisch zu behandeln.

Mit Reklamationen und Beschwerden von herausfordernden Kunden und Kundinnen gehen Sie sicher und souverän um.

	2 Module – jeweils 4 Tage Zertifizierung: 1 Tag
	Mitarbeitende im Service
	Max. 12 Teilnehmende
	Präsenztraining

### KONTAKT:



EDAG Akademie GmbH  
+ 49 9852 90 800



training@edag-akademie.com



www.akademie.edag.com