

ZERTIFIZIERUNG IM VERKAUF

KOMMUNIKATIONS- UND
PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG
ALS VERKÄUFER/IN

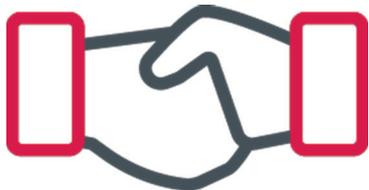


EDAG AKADEMIE TRAINING

Überzeugende und kommunikative Verkaufstechniken sind für den maßgeblichen Erfolg eines Verkäufers / einer Verkäuferin bestimmend.

Deshalb spielen neben dem nötigen Fachwissen insbesondere die Kommunikation und Persönlichkeit im Verkaufsgespräch oder bei der Neukunden-Akquise eine entscheidende Rolle.

Eine Zertifizierung im Verkauf ist eine berufliche Qualifizierung auf Ihrem Bildungsweg.



Durch die Ausbildung und Zertifizierung erwerben Sie fundierte Kenntnisse in den Bereichen Kommunikationstechniken, Persönlichkeitsentwicklung und Gesprächsführung.

Kommunikativ ausgebildete Verkäufer/-innen sind in der Lage, bedarfsgerechte Kundengespräche zu führen. Sie steigern damit den Absatz und Umsatz im Unternehmen.

MODUL 1

Sie führen gezielt durch die Gesprächsphasen eines Verkaufsgesprächs und wenden dabei die Psychologie des Verkaufens an. Sie sind im Stande Verkaufsgespräche vor- und nachzubereiten.

MODUL 2

Im Modul 2 erhalten Sie die nötigen Werkzeuge, um verbale und nonverbale Signale zu erkennen.

Die Besonderheiten der Verkaufskommunikation, wie Einsatz von Stimme und Körpersprache, setzen Sie gekonnt um.

MODUL 3

Die digitale Verkaufskommunikation, Konfliktbehandlung, Teamführung und die rechtlichen Aspekte rund um den Verkauf werden Ihnen im Modul 3 vermittelt.

	3 Module – jeweils 4 Tage Zertifizierung: 1 Tag
	Mitarbeitende im Service
	Max. 9 Teilnehmende
	Präsenztraining

KONTAKT:



EDAG Akademie GmbH
+ 49 9852 90 800



training@edag-akademie.com



www.akademie.edag.com