

## Top Weiterbildung mit Hochschulzertifikat

Nach erfolgreicher Prüfung erwerben Sie ein Certificate of Advanced Studies (CAS) mit 6 Credit Points (CP) nach dem European Credit Transfer System (ECTS) des Instituts für Wissenschaftliche Weiterbildung der Hochschule Karlsruhe – Technik und Wirtschaft.

**IWW** Institut für Wissenschaftliche Weiterbildung



### Studiendauer

08.10.2020 – 07.05.2021

Berufsbegleitend

Schriftliche Prüfung: 16.04.2021

Mündliche Prüfung: 07.05.2021

### Lernort

Hochschule Karlsruhe – Technik und Wirtschaft

Institut für Wissenschaftliche Weiterbildung

Amalienstraße 81 – 87

76133 Karlsruhe

### Fachliche Leitung

Dirk Thiemann

### Prüfungskommission

Vorsitzende: Prof. Dr. Marion Murzin

Hochschule Karlsruhe – Technik und Wirtschaft

Stv.: Dirk Thiemann, Rainer Skazel (DIV)

### Studiengebühr

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



**Studienstart:**  
**8. OKTOBER 2020**

## ZERTIFIKATSSTUDIUM VERTRIEBSFACHFRAU/-FACHMANN (AUSSENDIENST)

Qualifizierte Ausbildung zur/zum Vertriebsfachfrau/-fachmann im Außendienst in Kooperation mit der Hochschule Karlsruhe – Technik und Wirtschaft.

Top-Dozenten und praxiserprobte Experten garantieren Wissenstransfer auf höchstem fachlichen Niveau. Entwickeln Sie Ihre wichtigsten Verkaufskompetenzen und dokumentieren Sie Ihren Ausbildungserfolg mit einem Hochschulzertifikat.



## RAINER SKAZEL

### Reflexion und persönlichkeitsorientiertes Verkaufen

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

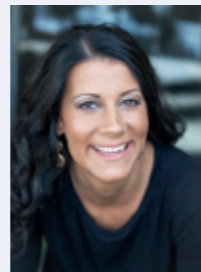


» Werden Sie zum Beziehungsmanager und überzeugen Sie jeden Kunden, auch bisher hoffnungslose Fälle.

## 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 Lenkungs-techniken 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.