

Überzeugend verkaufen – nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen

Wer verschiedene Kommunikations- und Verkaufstechniken kennt, kann diese gezielt einsetzen. Neben der Theorievermittlung trainieren Sie im Kurs die praktische Umsetzung, damit Sie das Gelernte aktiv in Ihrem Berufsalltag anwenden können. Ein separates Einzelcoaching (30 Minuten, online) rundet den Kurs ab, dieses findet einige Wochen später statt.

Kursinhalt

- Was ist Kundenzufriedenheit und wie kann ich diese als Verkäufer:in positiv beeinflussen?
- Struktur des Verkaufsprozesses
- Bedarfsermittlung und gezielte Fragetechniken
- Gesamtwirkung der Kommunikation
- Umgang mit Kunden und mögliche Interventionen bei Einwänden
- Weitere Verkaufstechniken, um bei Kundinnen und Kunden positiv Einfluss zu nehmen

Zielgruppe

- Personen, die bereits im Verkauf von PV-Anlagen tätig sind oder neu mit dieser Tätigkeit starten.

Voraussetzungen

In diesem Kurs lernen Sie wichtige Grundlagen und Techniken der modernen Verkaufspsychologie, die sie dann bei praktischen Übungen und Kundengesprächen in einer kleinen Gruppe anwenden und vertiefen. Um eine langfristige und positive Kundenbeziehung aufzubauen und zu erhalten, ist die Kommunikation während dem Verkaufsprozess von grösster Bedeutung. Erste Erfahrung im Verkauf von PV-Anlagen sind von Vorteil. In diesem Kurs werden keine technischen Kenntnisse über