



## Kommunikationsstrategien im Vertrieb

Kommunikationsstrategien im Vertrieb sind essentiell, um den Verkaufsprozess zu strukturieren, Vertrauen aufzubauen und letztendlich den Umsatz durch zielgerichtete Ansprache zu steigern. Ohne Strategie bleibt Vertrieb oft nur ein "Bauchgefühl", während eine Strategie klare Richtlinien für was, an wen und wie kommuniziert wird, vorgibt.

### Zielgruppe:

- Fach- und Führungskräfte im Vertrieb
- Angehende Vertriebsleiter
- Vertriebsmitarbeiter

### Voraussetzungen:

Keine!

### Inhalte:

- Kultur im Vertrieb
- Kommunikationskompetenz, Gesprächsführung und Verhandlung
- Moderations- und Präsentationsmethoden
- Einwand- und Konfliktbehandlung
- Abschlusstechniken
- Soziale Interaktion – die Verkaufsaktivität
- Vor- und Nachteile einer „Kudentypologie“
- Motive und Motivation des Käufers
- Verkäufer Mentalitäten und Verkaufsstile

### Dauer

**1 Tage ( 8 Stunden)**

### Preis

**997,00 € netto**

1.278,00 € inkl. 19% MwSt.