

---

## 19706 | Technisch erklärungsbedürftige Produkte erfolgreich verkaufen

---

|               |                                                                                                                 |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kursumfang:   | 16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten                                                                      |
| Kurszeitraum: | 04.03.2026 - 05.03.2026                                                                                         |
| Kurstage:     | Mittwoch 09:00 - 16:00 Uhr<br>Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr                                                      |
| Kurspreis:    | 949,00 €                                                                                                        |
| Kursort:      | Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa |

---

Lernen Sie das Geschäftsfeld Ihres Kunden zu analysieren und mit Ihrem Fachwissen die passende Lösung für Ihren Kunden zu finden. Verbessern Sie Ihr Know-how in der kunden- und problemlösungsorientierten Gesprächsführung und Verhandlungstechnik. Steigern Sie Ihre Abschlussquote im Vertrieb. Wir zeigen Ihnen, wie Sie erklärungsbedürftige Produkte verständlich präsentieren und auch in schwierigen Gesprächssituationen zu einem erfolgreichen Abschluss kommen.

### Methoden/Inhalte

- Aufgaben und Ziele im technischen Vertrieb
- Von der Fachberatung zum kundenindividuellen analysebasierten Verkaufsgespräch
- Vorgehensweise bei der verständlichen Erläuterung komplexer Sachverhalte
- Kundenindividuelle Unternehmens-, Produkt- und Nutzenargumentation
- Phasen des strukturierten Verkaufsprozesses
- Grundlagen der Terminvorbereitung
- Erst- und Zweittermin
- Psychologische Aspekte zur Verkaufssituation
- Die Kunst des aktiven Zuhörens
- Interesse wecken mit verkaufsfördernder Rhetorik
- Training schwieriger Gesprächssituationen und Verhandlungstaktiken
- Kaufsignale erkennen und Abschlussphase erfolgreich umsetzen
- Rollenspiele und Praxisübungen
- Angebote erfolgreich nachfassen

# Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft



## Abschluss

Teilnahmebescheinigung der bsw gGmbH

## Zielgruppe

Vertriebsingenieure, Techniker, Verkaufsberater und Kundenbetreuer im technischen Vertrieb bzw. im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen, die ihren Verkaufserfolg steigern möchten.

## Rabatt

Bei Anmeldung bis mindestens 6 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir Ihnen einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.

## Hinweis

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

---

## Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft

AGB und Widerruf

[www.bsw-sachsen.de/agb-und-widerruf](http://www.bsw-sachsen.de/agb-und-widerruf)

Datenschutz

[www.bsw-sachsen.de/datenschutz](http://www.bsw-sachsen.de/datenschutz)

Impressum

[www.bsw-sachsen.de/impressum](http://www.bsw-sachsen.de/impressum)