



Aussendienst Grundkurs

Beschreibung	Liebäugeln Sie mit einer Tätigkeit im Aussendienst? Mit dem Grundkurs Aussendienst qualifizieren und motivieren wir Einsteigerinnen und Einsteiger für die spannenden Herausforderungen im Verkaufs-Aussendienst. Sie lernen die wichtigsten Techniken, um Produkte und Dienstleistungen zielführend zu präsentieren. Dieser Kurs wird in Zusammenarbeit mit dem Verband Verkauf Schweiz angeboten.
Inhalt	Dieser Kurs ist praxisorientiert und beinhaltet folgende Schwerpunkte (40 Lektionen): <ul style="list-style-type: none">• Grundlagen des Verkaufs, Bedürfnisse und Motive, Verkaufspsychologie• Gesprächsarten und -struktur, Vorbereitung, Terminvereinbarung, erster Eindruck, Fragetechnik, Aufbau eines Nutzenargumentariums, Argumentationstechnik• Entkräften von Einwänden, Preiseinwand, Abschlusssignale, Abschlusstechnik, Kundenbindungsmassnahmen• Reklamationsbehandlung, Zeitmanagement, Tourenplanung, Arbeitstechniken im Verkauf, Förderung der Kreativität• Verbale und nonverbale Kommunikation, Gesprächsstrukturen, Präsentationstechniken, Gesprächstraining und -optimierung
Voraussetzung	<ul style="list-style-type: none">• Interesse am Verkaufs-Aussendienst• Laptop oder Tablet für das elektronische Lehrmittel
Zielgruppe	Dieser Kurs richtet sich an Berufsleute aller Branchen und Unternehmen, die sich auf eine Tätigkeit im Aussendienst vorbereiten oder ihre Kenntnisse im Aussendienst auffrischen, ergänzen oder vertiefen möchten.
Lernziele	Nach Absolvierung des Kurses sind Sie in der Lage, <ul style="list-style-type: none">• den Erstkontakt mit den Kunden herzustellen, die Bedarfsermittlung zielgerichtet vorzunehmen und ein Verkaufsgespräch zu strukturieren.• Einwände mit der richtigen Relativierungstechnik zu entkräften.• die richtige Abschlusstechnik situativ anzuwenden und die Kunden durch geeignete Massnahmen an das Produkt bzw. die Dienstleistung zu binden.• Ihre Arbeitszeit durch gute Arbeitstechniken optimal zu gestalten und Ihr persönliches Kreativitätspotenzial zu nutzen.• eine zeitgemässe Verkaufsrhetorik anzuwenden und Ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufswirksam und mit den zentralen Argumenten zu präsentieren.
Methodik/Didaktik	Es werden praktische Übungen durchgeführt, jeweils bezogen auf die Berufspraxis der Teilnehmerinnen und Teilnehmer: Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen (z.

Klubschule Migros Baden

Tel. +41 58 568 97 97

Nordhaus 3 / Güterstrasse
5400 Baden

klubschule.baden@migrosaare.ch
klubschule.ch





Aussendienst Grundkurs

B. in Form von Rollenspielen), Präsentationen, Stegreifreden, Erstellung von Argumentarien, Tourenplänen usw.

Abschluss

Bei 80% Anwesenheit erhalten Sie ein Attest der Klubschule Migros und bei einem erfolgreichen Bestehen der Übungen und des Abschlusstests ein Zertifikat des Verbands Verkauf Schweiz.

Anschluss-Fortsetzungskurs

- [Marketing_und_Verkauf](#)
- [Kurs_nicht_gefunden?_Teilen_Sie_uns_Ihren_Kurswunsch_mit.](#)

Zusatzinfo

Für das Lehrmittel bitte ein eigenes elektronisches Hilfsmittel (Laptop, Tablet mit Internetverbindung) mitbringen.

Datum

16.10.2020 - 13.11.2020 / E_1350339

Zeit

08:30 - 17:20 h

Wochentage

Fr

Dauer

5 Kurstag(e). Total 40.00 Lektion(en) à 50 Minuten

Preis

CHF 2,250.00

Die Unterlagen sind im Preis inbegriffen.

Durchführungsort

Nordhaus 3 / Güterstrasse, 5400 Baden

Termine

Tag	Datum	Zeit
1 Fr	16.10.2020	08:30 - 17:20
2 Fr	23.10.2020	08:30 - 17:20
3 Fr	30.10.2020	08:30 - 17:20
4 Fr	06.11.2020	08:30 - 17:20
5 Fr	13.11.2020	08:30 - 17:20

Klubschule Migros Baden

Tel. +41 58 568 97 97

Nordhaus 3 / Güterstrasse
5400 Baden

klubschule.baden@migrosaare.ch
klubschule.ch

