



# Aussendienst Grundkurs

<b>Beschreibung</b>	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.
<b>Inhalt</b>	Dieser Kurs ist praxisorientiert und beinhaltet folgende Schwerpunkte (40 Lektionen): <ul style="list-style-type: none"><li>• Grundlagen des Verkaufs, Bedürfnisse und Motive, Verkaufspsychologie</li><li>• Gesprächsarten und -struktur, Vorbereitung, Terminvereinbarung, erster Eindruck, Fragetechnik, Aufbau eines Nutzenargumentariums, Argumentationstechnik</li><li>• Entkräften von Einwänden, Preiseinwand, Abschlusssignale, Abschlusstechnik, Kundenbindungsmassnahmen</li><li>• Reklamationsbehandlung, Zeitmanagement, Tourenplanung, Arbeitstechniken im Verkauf, Förderung der Kreativität</li><li>• Verbale und nonverbale Kommunikation, Gesprächsstrukturen, Präsentationstechniken, Gesprächstraining und -optimierung</li></ul>
<b>Voraussetzung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Interesse am Verkaufs-Aussendienst</li><li>• Laptop oder Tablet für das elektronische Lehrmittel</li></ul>
<b>Zielgruppe</b>	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.
<b>Lernziele</b>	Nach Absolvierung des Kurses sind Sie in der Lage, <ul style="list-style-type: none"><li>• den Erstkontakt mit den Kunden herzustellen, die Bedarfsermittlung zielgerichtet vorzunehmen und ein Verkaufsgespräch zu strukturieren.</li><li>• Einwände mit der richtigen Relativierungstechnik zu entkräften.</li><li>• die richtige Abschlusstechnik situativ anzuwenden und die Kunden durch geeignete Massnahmen an das Produkt bzw. die Dienstleistung zu binden.</li><li>• Ihre Arbeitszeit durch gute Arbeitstechniken optimal zu gestalten und Ihr persönliches Kreativitätspotenzial zu nutzen.</li><li>• eine zeitgemässe Verkaufsrhetorik anzuwenden und Ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufswirksam und mit den zentralen Argumenten zu präsentieren.</li></ul>
<b>Methodik/Didaktik</b>	Es werden praktische Übungen durchgeführt, jeweils bezogen auf die Berufspraxis der Teilnehmerinnen und Teilnehmer: Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen (z.

**Klubschule Migros Bern**

Tel. +41 58 568 00 30

Welle7 / Schanzenstrasse 5  
3008 Bern

[klubschule.bern@migrosaare.ch](mailto:klubschule.bern@migrosaare.ch)  
[klubschule.ch](http://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

04.11.2020 - 25.11.2020 / E\_1354029

## Zeit

Zeit unregelmässig

## Wochentage

Mi;Sa

## Dauer

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

## Preis

CHF 2,250.00  
Die Unterlagen sind im Preis inbegriffen.

## Durchführungsort

Welle7 / Schanzenstrasse 5, 3008 Bern

## Termine

Tag	Datum	Zeit
1 Mi	04.11.2020	18:00 - 21:50
2 Sa	07.11.2020	08:00 - 16:50
3 Mi	11.11.2020	18:00 - 21:50
4 Sa	14.11.2020	08:00 - 16:50
5 Mi	18.11.2020	18:00 - 21:50
6 Sa	21.11.2020	08:00 - 16:50
7 Mi	25.11.2020	18:00 - 21:50

Klubschule Migros Bern

Tel. +41 58 568 00 30

Welle7 / Schanzenstrasse 5  
3008 Bern

[klubschule.bern@migrosaare.ch](mailto:klubschule.bern@migrosaare.ch)  
[klubschule.ch](http://klubschule.ch)

