

# Sales Management

Ein Lehrgang für Menschen, die sich strategisch und kommunikativ mit dem Thema Verkauf beschäftigen. 8 verschiedene Module von verschiedenen Dozenten, dazu eine schriftliche und eine mündliche Prüfung.

Eröffnung/ Teil 1: **Erfolgreich verkaufen – Phasen im Verkaufsgespräch**

Teil 2: **Vertriebssteuerung – Strategien und Vorgehensweisen**

Teil 3: **Erfolgreich neue Kunden gewinnen – Marktpotenziale erobern**

Teil 4: **Den Verkaufsprozess effektiv und effizient gestalten**

Teil 5: **Überzeugend Produkte und Dienstleistungen präsentieren**

Teil 6: **Anspruchsvolle Preisverhandlungen führen und Abschlüsse erzielen**

Teil 7: **Telefonische Verkaufsbetreuung – Sympathisch und effektiv den Kunden betreuen**

Teil 8: **Kundenbindung – Professioneller Umgang mit Reklamationen und die erfolgreiche Kundenrückgewinnung**

Schriftliche und mündliche Prüfung

**Teilnehmer:** Mitarbeiter in Verkauf und Produktmanagement

**Dozent/Trainer:** je nach Schwerpunkt stehen verschiedene Dozenten zur Verfügung

**Seminardauer:** 4 x 2 Tage zuzgl. 1 Tag mündliche Prüfung

**Sonstiges:** Eine ausführliche Seminarbeschreibung kann angefordert werden.

Helmut König, KÖNIGSKONZEPT  
35516 Münsenberg, Mittelstr. 19  
Tel. 0172 9201709, Festnetz 06033 746634  
[Helmut-koenig@koenigskonzept.de](mailto:Helmut-koenig@koenigskonzept.de);  
[www.koenigskonzept.de](http://www.koenigskonzept.de)