

Einführung in die Verkaufskommunikation

Marketing auf allen Kanälen

Kurs-Nr. 03

Termin: Samstag, 13.10.2018, Uhrzeit: 09:00 Uhr – 15:30 Uhr

Ort: Seminargebäude der IHK, Franz-Josef-Röder-Str. 9, 66119 Saarbrücken, barrierefreier Zugang

Dieses Seminar stellt den Teilnehmer/innen Grundlagen aus Marketing und der Verkaufspsychologie vor und erläutert das praktische Vorgehen im Verkaufsgespräch. Es werden Möglichkeiten zur Kundenakquise und langfristigen Kundenbindung vermittelt.

Hinweis: Die Seminarinhalte werden in Einzel- und Gruppenarbeiten, sowie in Anwendungsbeispielen vermittelt. Dabei werden konkrete Lösungen für den beruflichen Alltag erarbeitet.

Inhalte:

- persönlicher Verkauf
- Regeln des Marktes
- Marketing-, Verkaufspsychologie
- Phasen des Verkaufsgesprächs – von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung
- Bedarfsanalyse und Fragetechniken
- Kundennutzen
- Besonderheiten der Telefonakquise

Zielgruppe: Auszubildende vom ersten bis dritten Ausbildungsjahr

Referentin: Sabine Lauer, Geschäftsführerin von ALWIS

Teilnahmegebühr: 120,- € inkl. UmSt. und Mittagessen (extern)

Ansprechpartner: ALWIS – ArbeitsLeben, Wirtschaft, Schule – e. V.
Am Markt 1, Zeile 5/6,
66125 Saarbrücken
Tel.: 0681 302-64290, Fax.: 0681 302-64049
E-Mail: info@alwis-saarland.de