



Smart Seller - Vertrieb für die Welt von heute und morgen

Mit innovativen Vertriebstechniken zu nachhaltigem Erfolg

Dauer

4 Wochen

Zertifikat

WBS-Zertifikat

€ Preis

1.130,00 € (inkl. 19 % MwSt.)

Fördermöglichkeiten

Kompakte Hilfe für Solo-Selbstständige (KOMPASS)

Aktuelle Termine

Derzeit bieten wir zu diesem Kurs keine Termine an. Wir informieren dich aber gern über künftige Kursstarts oder beraten dich zu Alternativen mit ähnlichen Inhalten. Wähle dazu einfach deinen Wunschtermin für eine persönliche und kostenlose Beratung.

Kontakt

Team Firmenseminare

030 2218461-76

Firmenseminare@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING in Leer (Ostfriesland)

Bavinkstraße 23

26789 Leer (Ostfriesland)

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING | PRO.

Kursbeschreibung

Ein gutes Produkt allein reicht nicht aus – der Vertrieb macht den Unterschied. Im Game „Smart Seller“ lernst du praxisorientierte Techniken und Methoden, um deinen Vertriebserfolg nachhaltig zu steigern. Tauche in ein interaktives Business Action Game ein, das dir zeigt, wie du mit gezielten Strategien Kunden überzeugst und deine Pipeline füllst. Begleitet von Mentor:innen und einem Gamemaster meisterst du Herausforderungen, die deinen Vertriebsalltag auf ein neues Level bringen.

Kursinhalte

- Woche 1: Aktives Zuhören, Fragetechniken und Empathie
- Woche 2: Storytelling, Elevator Pitch und LinkedIn-Präsentationen
- Woche 3: Verkaufsabschlüsse, SPIN Selling und Einwandbehandlung
- Woche 4: KI-Tools kennenlernen und in den Vertriebsprozess integrieren

Lernziele

- Sicherer Umgang mit der SPIN-Selling-Methode für Verkaufsgespräche auf Augenhöhe
- Zielgruppenspezifische Pitches entwickeln und präsentieren
- Fragetechniken für qualitatives Kundenfeedback anwenden
- Schwierige Situationen souverän meistern und Einwände erfolgreich behandeln
- KI-Tools für Vertriebsprozesse nutzen und automatisieren

Unterrichtsform

Berufsbegleitend

Zielgruppe

Berufserfahrene

Teilnahmevoraussetzung

- Abgeschlossene Berufsausbildung oder mindestens zwei Jahre Erfahrung im Vertrieb
- Erfahrung in der Kundenkommunikation und im Verkauf
- Smartphone oder Computer zur Nutzung der App

Perspektiven nach der
Qualifizierung

Nach Abschluss bist du in der Lage, Kunden zielgerichtet zu überzeugen, Einwände zu behandeln und innovative Vertriebsstrategien zu entwickeln. Deine Fähigkeiten positionieren dich als Vertriebsprofi in einem wettbewerbsintensiven Markt.

Link zum Angebot

➞ [Smart Seller - Vertrieb für die Welt von heute und morgen](#)

Ausgezeichnete Bildung.



DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV