

✓ Digitaler Verkaufsexperte (IHK)

BFD

AZAV

Kommunikation

IHK geprüft

Beschreibung

Wer an dieser Weiterbildung teilnimmt, erwirbt weit mehr als klassische Verkaufstechniken. Die Teilnehmenden entwickeln ein umfassendes, psychologisch fundiertes und strategisch relevantes Verständnis moderner Vertriebsarbeit, das von Gesprächsführung über digitale Kommunikation bis hin zu systematischer Neukundenentwicklung reicht. Die Inhalte verbinden traditionelle Verkaufskompetenzen mit aktuellen Modellen der Verkaufspsychologie, Entscheiderlogik, Mustererkennung und digitalen Verkaufsprozessen. Im Rahmen dieser Weiterbildung lernen die Teilnehmenden, Kundengespräche zielgerichtet aufzubauen, Einwände souverän zu behandeln, Kaufprozesse aktiv zu steuern und Potenziale im Verkauf konsequent zu nutzen.

Die Weiterbildung vermittelt Schritt für Schritt:

Worum geht es in der Weiterbildung?

- Entwicklung moderner Verkaufskompetenzen, die psychologische Gesprächsführung, digitale Kommunikation und systematische Kundenentwicklung verbinden.
- Sichere, überzeugende und strukturierte Anwendung professioneller Methoden für Beratung, Angebotserstellung und Verkaufsabschluss.
- Aufbau eines tiefen Verständnisses für Entscheidungsprozesse, Kundentypologien, Einwände, Motive und verhaltensrelevante Muster.
- Vermittlung eines praxisorientierten, wirksamen Vertriebs-Mindsets, das Abschlussstärke, Klarheit, Kundenorientierung und professionelle Wirkung vereint.

Was bringt die Weiterbildung den Teilnehmenden konkret?

- Sicherheit in anspruchsvollen Kundengesprächen, Verhandlungen und digitalen Verkaufssituationen – unabhängig von Branche, Produkt oder Zielgruppe.
- Stärkere Abschlusskraft durch klare Gesprächsarchitekturen, strukturierte Fragetechniken, professionelle Argumentation und psychologische Wirkmechanismen.
- Souveränität im Umgang mit Einwänden, Preisgesprächen, Unsicherheiten und komplexen Entscheidungsprozessen.

- Verbesserte Überzeugungsfähigkeit durch fundiertes Verständnis menschlicher Verhaltenstreiber, Motive und emotionaler Reaktionen.

Was lernen die Teilnehmenden inhaltlich?

- Systematische Gesprächsführung basierend auf kybernetischen Prinzipien, inklusive Struktur, Steuerung und Gesprächsdynamik.
- Methoden für Neukundengewinnung, Empfehlungsmanagement, professionelle Bedarfsanalyse und digitale Kontaktstrategien.
- Professionelle Abschluss- und Verhandlungstechniken, Preislogiken, Einwandbehandlung sowie psychologisch fundierte Einflussfaktoren.
- Anwendung digitaler Tools, Online-Formate und moderner Kommunikationsmethoden zur Unterstützung des Verkaufsprozesses.

Was bringt die Weiterbildung dem Unternehmen?

- Mitarbeitende, die Verkaufsgespräche deutlich strukturierter, zielorientierter und wirksamer führen.
- Höhere Abschlussquoten durch fundierte Kompetenzen in Argumentation, Nutzenpräsentation, Entscheidungsarchitektur und Einwandbehandlung.
- Verbesserte Prozessqualität, konsistente Kundenerlebnisse und professionellere Kundenkommunikation im gesamten Team.
- Nachhaltige Stärkung der Vertriebsleistung durch moderne Methoden, digitale Werkzeuge und psychologisch fundierte Gesprächstechniken.

Am Ende der Weiterbildung erhalten die Teilnehmenden die Möglichkeit zur Teilnahme an der IHK-Prüfung und erhalten bei Bestehen das Zertifikat „Digitaler Verkaufsexperte (IHK)“.

Inhalte / Aufbau

- ✓ Systemische Verkaufsarchitektur & Gesprächssteuerung | Anwendung klarer Entscheidungs- und Gesprächsmodelle, strukturierter Leitfäden, präziser Fragetechniken sowie psychologischer Mustererkennung zur souveränen Steuerung komplexer Verkaufssituationen.

- ✓ Kaufmotiv- & Bedürfnisanalyse | Identifikation emotionaler und rationaler Entscheidungstreiber, zielgerichtete Bedarfsklärung, Analyse verdeckter Motive und professionelle Ableitung relevanter Nutzenargumente.

- ✓ Einwand- & Preispsychologie | Souveräner Umgang mit Widerständen, Einsatz psychologischer fundierter Umdeutungstechniken, sichere Navigation durch Preisgespräche und strukturierte Führung häufiger Einwandmuster.
- ✓ Digitale Verkaufsprozesse & hybride Kundenkommunikation | Effektive Nutzung digitaler Kontaktkanäle, professioneller Einsatz moderner Online-Präsentationstechniken und Sicherheit im Umgang mit hybriden Gesprächsformaten.
- ✓ Neukundengewinnung & Empfehlungsmechanismen | Systematische Entwicklung neuer Kundenkontakte, strategische Gesprächsöffner, Nutzung sozialer Beweise und konsistente Anwendung strukturierter Empfehlungsroutinen.
- ✓ Wirkung, Status & kommunikative Präsenz | Aufbau authentischer Überzeugungskraft, professionelle Körpersprache, klare Ausdrucksweise, zielgerichtete Rhetorik und konsistente Wirkungsgestaltung im gesamten Verkaufsprozess.

Weitere Details

Aspekt	Details
Dauer	447 Stunden (596 Unterrichtseinheiten)
Zielgruppe	Vertriebsmitarbeiter/in, Mitarbeiter/in im Service oder Kundensupport, Mitarbeitende, die professionelle Verkaufskompetenz aufbauen oder vertiefen möchten., Personen, die anspruchsvolle Kundengespräche souverän und zielorientiert führen wollen., Fachkräfte aus Vertrieb, Beratung, Außendienst oder Kundenbetreuung., Einsteigerinnen und Einsteiger, die fundiertes Verkaufswissen mit psychologischen Modellen kombinieren möchten., Selbstständige oder Agenturmitarbeitende, die Abschlussstärke und Überzeugungsfähigkeit steigern wollen., Berufstätige, die digitale und hybride Verkaufssituationen sicher und professionell gestalten möchten.
Tools	<div style="display: flex; flex-wrap: wrap; gap: 5px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">Bedarfs-Erhebungsmodell</div> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">Persönlichkeitstypen-Modell</div> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">Motiv- und Triggeranalyse</div> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">Einwand-Matrix</div> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">Preispsychologie-Framework</div> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">Argumentationspyramide</div> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">Storytelling-Tool</div> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">Reframing-Techniken</div> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">Fragetechnik-Set</div> </div>

Aspekt	Details
	Wirkungs- und Präsenzmodell
Voraussetzungen	Gute Deutschkenntnisse auf B2-Niveau; Computer mit Internetzugang
Lehrformat	Online / Live Online / Betreut
Beginn	Anfang / Mitte des Monats (nicht an Wochenenden & Feiertagen)
Förderungen	Bis zu 100%ige Kostenübernahme mit dem Bildungsgutschein der Agentur für Arbeit. Maßnahmennummer: 261/418/25