

Management & Sales Certificate of Advanced Studies (CAS FH)

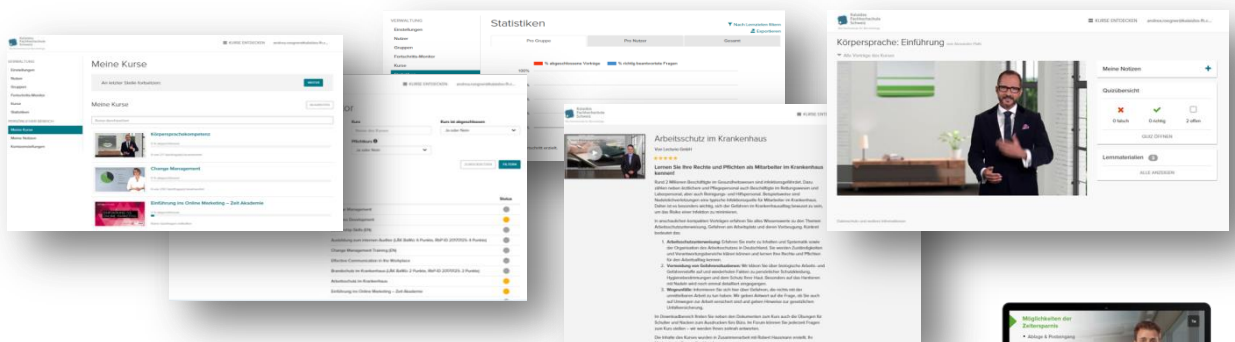


Vertrieb und Verkauf als Motor des Unternehmenserfolgs!

Lernen Sie von den Profis! Dieses CAS vermittelt sowohl Verkaufspsychologie als auch Techniken und Selbstkompetenzen, die im Vertrieb und Verkauf unbedingt notwendig sind. Neben typischen Verkaufssituationen und -gesprächen werden insbesondere der Verkauf bei Geschäftskunden und internationale Verhandlungstechniken thematisiert.

Ihre Studienzeit können Sie sich frei einteilen und z. B. während der Bahnfahrt studieren, in der Mittagspause, am Strand oder wo immer Sie die Zeit und die Möglichkeit finden. Dieses Studium beinhaltet keine Präsenzzeit, dennoch stehen Ihnen Fachexperten per Telefon, Skype oder Mail zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten. Sie studieren zudem mit Videos, Studienordner, Begleitliteratur und lernen dabei faszinierende und gleichzeitig wichtige Aspekte kennen, die Sie für sich und Ihre Entwicklung nutzen können. Dieser Studiengang basiert auf einer Reihe von Lernvideos mit international bekannten Professoren und Dozierenden, die leicht verständlich und didaktisch gut aufbereitet Themen veranschaulichen und auf verschiedenen Medien (z. B. Mobiltelefon, Tablet, Notebook etc.) abgerufen werden können.

Verwendete Technologien



In unserem individualisierten und hochmodernen Lernraum erhalten Sie Übersichten und Zusammenfassungen Ihrer Kurse, können Ihren Lernstand abfragen und eigene Lernpläne erstellen. Alles ist auf verschiedenen Medien und Ausgabegeräten – auf Wunsch auch unterwegs – zugänglich, selbst wenn Sie einmal keinen Internetanschluss haben.



Fakten und Zahlen

Abschluss	CAS FH in Management & Sales
Anerkennung	Die Kalaidos Fachhochschule ist eidgenössisch akkreditiert.
ECTS-Punkte	15 ECTS
Präsenz	keine, Unterstützung durch Fachdozierende, 100 % Berufstätigkeit möglich
Sprache	Deutsch, 1 Modul auf Englisch
Ausbildungsgebühr	Im EMBA-/MBA- und MAS-Programm inbegriffen, Einzelbuchung 5'500 CHF
Beginn	Jederzeit

Vorteile für Sie als Studierende

- Zeitlich flexible Weiterbildung auf Hochschulniveau mit anerkanntem Hochschul-Abschlusstitel
- Ansprechpartner ausserhalb der Bürozeiten mit dem Service einer privaten Fachhochschule
- Keine Präsenz (Leistungsnachweise sind nicht präsenzpflichtig)
- Freie Zeiteinteilung im Studium, freie Vorgehensweise in der Abfolge

Aufbau und Inhalt des Studiums

Kommunizieren und Verkaufen

- Die fünf Hebel Ihres Verkaufserfolgs
- Die Verkaufshebel Fachwissen und Kommunikationsfähigkeit
- Soziale Kompetenz als Verkaufshebel
- Klare Ziele und Strategie als vierter Hebel zum Verkaufserfolg
- Von Siegern kaufen: Die innere Einstellung als Verkaufshebel
- Verkaufstraining: Kommunikationstraining für Verkäufer
- Verkaufstraining: Grundsätze der verbalen Kommunikation
- Wundermittel Fragetechnik, Typische Fragefehler und wie Sie diese vermeiden
- Fragearten: Offene und geschlossene Fragen
- Alternativfragen, Suggestivfragen, Verständnisfragen, Meinungsfragen
- Weitere Fragearten & Trichtertechnik
- Praxisbeispiel für Verkaufserfolg: Der magische Frageschlüssel
- Die Aufmerksamkeitsphase, Die Analyse- und Angebotsphase
- Die Argumentationsphase, Die Abschlussphase
- Einführung in die Verkaufspsychologie
- Körpersprache für Fortgeschrittene
- Kaufmuster und Verkaufshypnose
- Live-Vortrag: Verkaufspsychologie und Sprachhypnose

Verkaufs- & Vertriebsberatung

- SWOT-Analyse – Nutzen für den Vertrieb
- USP - Unique Selling Proposition
- Zeit- und Zielgruppenmanagement – Lukrative Kunden gewinnen
- Sender-Empfänger-Modell – Die optimale Präsentation
- Die Anatomie eines Verkaufsargumentes – Kunden mit Rhetorik überzeugen
- Mit dem Telefon im B2B-Markt neue Kunden gewinnen – Das Neukundengeschäft
- Kundeneinwände abschlussorientiert behandeln
- Die Preisverhandlung erfolgreich führen
- Kaufsignale aktiv für den Auftragsabschluss einsetzen

Verkauf an Geschäftskunden

- Fünf Prinzipien für den erfolgreichen Verkauf an Geschäftskunden
- Fünf Aufgaben, die erfolgreiche Verkäufer im B2B umsetzen
- Selektion von Wunschkunden
- Perspektivwechsel: Was will Ihr Kunde?
- Kundenakquise vorbereiten
- Wie Sie den richtigen Gesprächspartner erreichen
- Fragetechnik: Den Bedarf ermitteln
- Fragetechnik: Den Bedarf konkretisieren
- Psychologische Grundlagen: Wie man Augenhöhe bewusst herstellt
- Das unwiderstehliche Angebot
- Preisverhandlungen
- Verkaufswerkzeuge
- Vertriebsstrategie für Ihren Markt finden
- Vertriebssteuerung

Gesprächs- & Verhandlungstechniken

- Strukturierter Gesprächsverlauf
- Kommunikation: Störfaktoren
- Schwierige Gespräche führen
- The Negotiation Process
- Mastering Multilateral Negotiation
- Win-Win Negotiation
- Bargaining
- Dealing with Difficult People
- Do Men and Women Negotiate Differently?

Auftreten und Wirkung

- Körpersprache und Tipps
- Sie-Standpunkt, Vorlage für Vorträge und Reden, Kommunikationsziel und das AIDA-Modell
- 8-Phasenstruktur eines Gespräches
- Vertiefung: 8-Phasenstruktur eines Gespräches
- Diskussion, Konferenz, Debatte, Meeting, Feedback, Ich-Aussagen, Ich-Botschaften und Einwandbehandlung
- Positive Sprache für positive Emotionen, Dos und Don'ts der Kommunikation, Konferenztypen
- Präsentation: Zieldefinition und psychologischer Ablauf und Sieben-Schritte-Methode

Kontakt, Beratung und Anmeldung



Maika Lange
Institutleiterin
E-Mail: maika.lange@kalaidos-fh.ch
Tel: +41 44 200 19 82

Kalaidos Fachhochschule Schweiz AG
Institut für Distance Learning
Jungholzstrasse 43, CH-8050 Zürich
www.kalaidos-fh.ch