

Fit im Verkauf

Verkaufen ist eine Form von Verhalten – und Verhalten lässt sich verändern!

An diesem Tag arbeiten Sie an Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Wirkung im Verkauf.

Denn: "Umsatz ist der Applaus der Kunden!"

Kommen Sie mit auf eine Reise in die Köpfe Ihrer Kunden und jener, die es vielleicht bald werden.

Inhalt:

- Wie Sie mit der Kraft von Worten und Bildern Ihre Kunden emotional abholen
- Was Sie tun können, damit die "Chemie" stimmt
- Wie Sie mit gezielten Fragen das Gespräch mit Ihren Kunden in eine gute Richtung, nämlich zum Kauf, lenken
- · Was Sie tun können, damit der Wert Ihrer Produkte geschätzt wird
- Wie Sie durch Zusatzverkäufe eine "Goldgrube" öffnen
- Wie sehr Sie mit Ihrer Körpersprache für positive Emotionen im Kundenkontakt sorgen können
- Warum es kein Zufall ist, ob der "Funke" überspringt

© 2025 - Ifi.at Ausdruck vom 30.11.2025





Information

Kursdauer: 8,4 Einheiten Kursbeitrag: 371,00 € Kursgebühr 132,00 € Kursgebühr gefördert Bildungsförderung der Ländlichen Entwicklung im Rahmen des GAP-Strategieplan 2023-2027 Fachbereich: Persönlichkeit & Kreativität, Direktvermarktung, Unternehmensführung Zielgruppe: Einsteiger:innen Direktvermarkter:innen, Interessent:innen im Verkauf, Mitarbeiter:innen im Bauernladen Mitzubringen: Schreibmaterial

Verfügbare Termine

25.02.2026 09:00, St. Veit im Pongau

Ort	St. Veit im Pongau
Beginn	25.02.2026 09:00
Ende	25.02.2026 17:00
Örtlichkeit	Hotel Posauner, Klamm 14, 5621 St. Veit im
	Pongau
Information	Nicole Walcher, Tel +43 50 2595 3336,
	nicole.walcher@lk-salzburg.at
Kursnummer	5-0012985
Trainer:in	Sabine Kurz
Veranstalter	Ländliches Fortbildungsinstitut Salzburg

© 2025 - Ifi.at Ausdruck vom 30.11.2025