

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

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