Fit im Verkauf

Erfolgreich verkaufen heißt, Menschen zu verstehen. Dieses Seminar lädt dazu ein, die Perspektive der Kundinnen und Kunden einzunehmen, die eigene Wirkung zu reflektieren und neue Wege für authentische Verkaufsgespräche zu entdecken. Wertvolle Impulse und praxisnahe Übungen stärken Persönlichkeit und Verkaufserfolg.

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

© 2026 - lfi.at

Ländliches Fortbildungs Institut

Salzburg

Information

Kursdauer:	8,4 Einheiten
Kursbeitrag:	374,00 € Kursgebühr 136,00 € 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

24.02.2027 09:00, St. Veit im Pongau

Ort	St. Veit im Pongau
Beginn	24.02.2027 09:00
Ende	24.02.2027 17:00
Örtlichkeit	Hotel Posauner, Klamm 14, 5621 St. Veit im Pongau
Information	Katharina Hangöbl, katharina.hangoebl@lk-salzburg.at
Kursnummer	5-0013379
Trainer:in	Sabine Kurz
Veranstalter	Ländliches Fortbildungsinstitut Salzburg

© 2026 - lfi.at