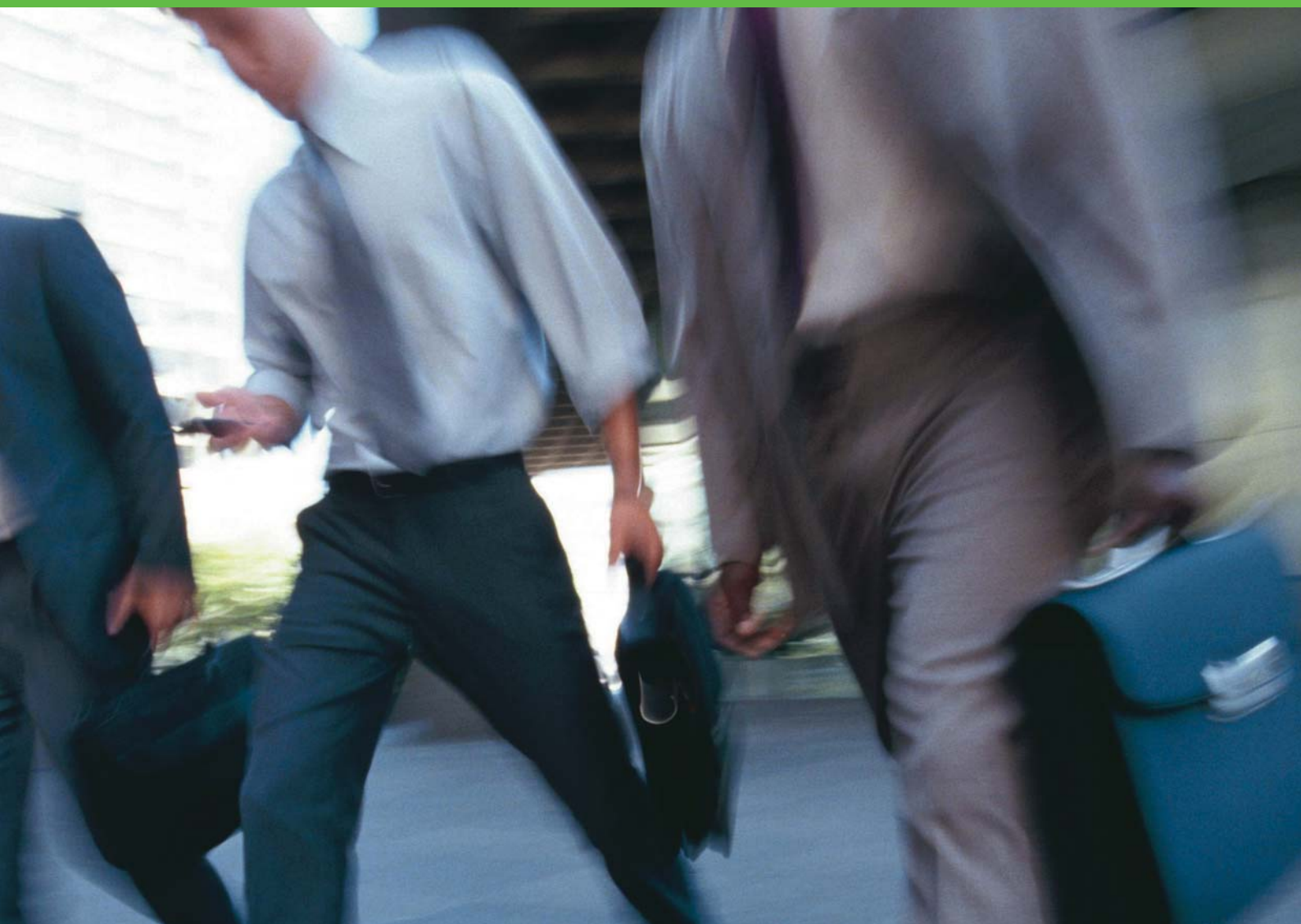


WIFI-Verkaufsakademie

Ausbildung zur/zum
geprüften und diplomierten Verkäuferin/Verkäufer



WIFI-VERKAUFS-AKADEMIE

DIE AUSGANGSSITUATION

Einem Überangebot an Produkten und Dienstleistungen steht heute eine wachsende Anzahl kritischer Kundinnen und Kunden gegenüber, die nicht zuletzt durch gesellschaftlichen Wohlstand, größere Mobilität und steigende Bildung den Angeboten sowie den Verkäuferinnen und Verkäufern besser informiert begegnen. Einstudierte Hardselling-Methoden haben längst ausgedient; gefragt ist heute das optimale Kommunizieren. Im Vordergrund steht die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden, die mit dem Erwerb eines Produktes/einer Dienstleistung ein bestimmtes Ziel erreichen wollen. Darauf einzugehen und so eine langfristige, partnerschaftliche Kundenbindung zu erreichen, ist Ziel der Verkaufs-Akademie.

DIE AUSBILDUNGSZIELE

- Erfahrungen sammeln in Bereichen des Verkaufs, der Kommunikation und der Persönlichkeitsentwicklung
- Kennenlernen von Eigenorganisation und strategischer Erfolgsplanung
- Trainieren von aggressionsfreier Gesprächssteuerung, richtigen Frageformen und Reklamationsbehandlungen
- Verstehen der Verkaufspsychologie für besseren und effektiveren Umgang mit Kundinnen und Kunden
- Aneignen von verkaufsrelevantem Wirtschaftswissen

DIE VORTEILE

Die „Verkaufsakademie“ bietet aufstiegswilligen Verkaufsmitarbeiterinnen und Verkaufsmitarbeitern neue Karrierechancen. Mit dem Grundkurs, insbesondere aber mit dem Erwerb des Titels „Geprüfte/r Verkäufer/in“ erlangen Sie die notwendigen Kenntnisse, um dem steigenden Qualifizierungsbedarf der Wirtschaft ebenso zu begegnen wie jenem der Kundinnen und Kunden und nicht zuletzt der Verkaufsmitarbeiter/innen selbst, die auf einen stetig größeren Konkurrenzdruck reagieren müssen.

DER ABSCHLUSS

Für geprüfte Verkäufer/innen wird ein Zeugnis ausgestellt.

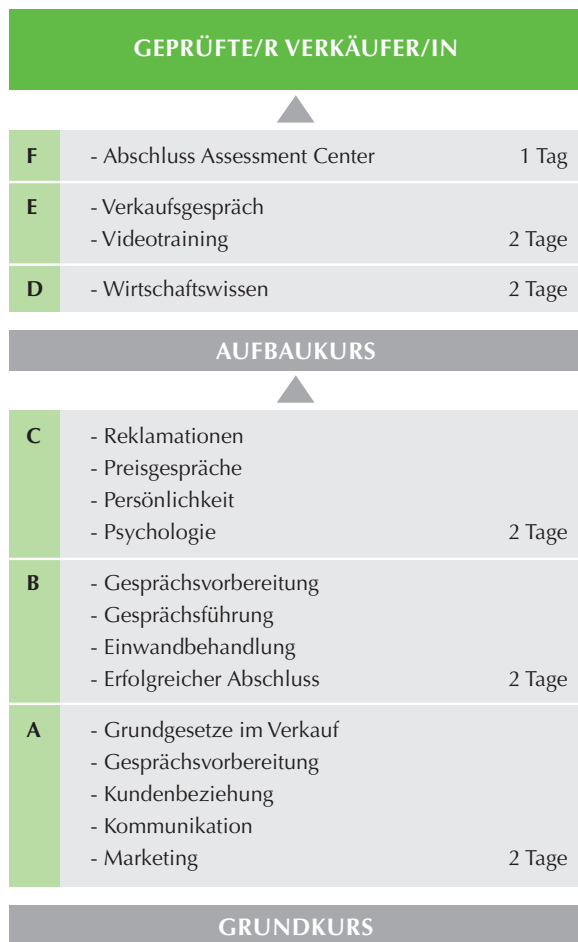
DIE ZIELGRUPPE

Hauptzielgruppe sind Außendienstverkäufer/innen. Genauso Gültigkeit haben die fachlichen Inhalte für Einzelhandelsverkäufer/innen, Innendienstverkäufer/innen und Technische Kundendienstmitarbeiter/innen.

DIE AUSBILDUNGSINHALTE

Die Verkaufsakademie bietet einen Zwei-Stufen-Weg mit der Möglichkeit, als „Geprüfte/r Verkäufer/in“ abzuschließen.





1. Grundkurs (6 Tage – 3 x 2 Tage)

- Grundgesetze im Verkauf (Erkennen von Kundenzielen und Kaufmotiven etc.)
- Kommunikationstechniken
- Verkaufspsychologie
- 6 Schritte im Verkauf (Gesprächsvorbereitung, Kundenbeziehung, Herbeiführen von Entscheidungen etc.)
- Verhalten in schwierigen Situationen (Unterschied Einwand/Vorwand, Reklamationsgespräche)
- Persönlichkeitsentwicklung
- Marketing-Grundlagen
- Customer Relationship Management (CRM)
- Zeitmanagement

2. Aufbaukurs (5 Tage – 2+2+1 Tage)

- Wirtschaftswissen (Marketing, Kostenrechnung, Recht)
- Videotraining (Verkaufsgespräch)
- Abschlussprüfung in einem Assessment Center (mit Feststellung des Stressverhaltens, des fachlichen Wissens und einem simulierten Verkaufsgespräch)
- Abschluss als „Geprüfte/r Verkäufer/in“

DIE ZEITORGANISATION

Da der Aufbau der Seminare in Modulen erfolgt und zwischen den Modulen eine Umsetzung des Gelernten in Form von Transferübungen ermöglicht werden soll, wird ein Mindestabstand von drei Wochen und ein Maximalabstand von sechs Wochen zwischen den Modulen eingehalten.

DIE METHODIK

Die Seminarreihe wird von erfahrenen Trainerinnen und Trainern aus der Praxis nach modernsten ganzheitlichen Lehrmethoden aufbereitet.

Die Teilnehmer/innen erlangen in Form von

- Kurzreferaten der Trainer/innen,
- Kleingruppenarbeiten,
- praxisorientierten Übungen und
- Rollenspielen mit Videoeinsatz

Schritt für Schritt das notwendige Wissen, um ein Verkaufsgespräch erfolgreich führen zu können. Für die bewusst eingeplanten Zeitspannen zwischen den einzelnen Modulen erhalten die Teilnehmer/innen auf ihre Situation zugeschnittene Transferübungen. So können Lehrinhalte aus dem Seminar sofort in die tägliche Praxis umgesetzt werden. Der Erfolg der Übungen wird in den jeweils nachfolgenden Modulen gemeinsam mit dem/der Trainer/in aufgearbeitet. So ist für die Teilnehmer/innen der größtmögliche Nutzen sichergestellt.



IHR/E ANSPRECHPARTNER/IN

**Haben Sie Interesse und möchten sich anmelden? Oder benötigen Sie mehr Informationen?
Dann kontaktieren Sie bitte unsere Mitarbeiter/innen in den Landes-WIFIs.**

WIFI Burgenland

Mirko Gregorich
Robert-Graf-Platz 1, 7001 Eisenstadt
T 05 90 907-5121
E gregorich@bgl.wifi.at

WIFI Kärnten GmbH

Mag. Karl Pleßnitzer
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt
T 05 9434-910
E karl.plessnitzer@wifikaernten.at

WIFI Niederösterreich

Mag. (FH) Ingrid Buxbaum
Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten
T 02742 890-2230
E ingrid.buxbaum@noe.wifi.at

WIFI Oberösterreich GmbH

Mag. Reinhard Wolfsegger
Wiener Straße 150, 4021 Linz
T 05 7000-7480
E reinhard.wolfsegger@wifi-ooe.at

WIFI Steiermark

Mag. Alfred Löscher
Körblergasse 111–113, 8021 Graz
T 0316 601-337
E alfred.loescher@wkstmk.at

WIFI Vorarlberg

Mag. Markus Metzger
Bahnhofstraße 24, 6850 Dornbirn
T 05572 3894-477
E metzger.markus@vlbg.wifi.at

WIFI Österreich

Mag. Erwin Marx
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
T 05 90 900-3110
E erwin.marx@wko.at