



# Zertifizierte/r Sales Professional ZfU

Praxisrelevante Kompetenzen für  
Ihre Karriere im Verkauf



# Zertifizierte/r Sales Professional ZfU

---

## Praxisrelevante Kompetenzen für Ihre Karriere im Verkauf

Sales beinhaltet **eindrucksvolles Verkaufen** und **die Kunst des Fragens**, welche als Grundvoraussetzungen für einen vertrieblichen Erfolg als Verkäufer angesehen werden. Als Kunde sucht man einen Partner, der bei der Lösung des Problems unterstützt. Genau das soll der Verkäufer in den Fokus stellen: Lösungspartner für den Kunden zu sein.

### Stärken Sie Ihr Selbstvertrauen und erweitern Sie Ihre Kompetenzen

Im Lehrgang erhalten Sie das Wissen, das Sie benötigen, um die Verkaufsposition auszufüllen. Die Inhalte sind so konzipiert, dass Sie das erworbene Wissen direkt in Kompetenz umwandeln und im Berufsalltag einsetzen können.

Der aus 3 Modulen (5 Seminartage) und 8 E-Learnings bestehende Lehrgang wird mit einem Zertifikat abgeschlossen und richtet sich an den neusten Entwicklungen und Trends aus.

## Module

### Modul 1:

**Der Sokratische Dialog: Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen – 1 Tag**

**Modul 2: Deep Selling - Eindrucksvoll verkaufen – 2 Tage**

**Modul 3: Individuelle Vertiefung nach Wahl – 2 Tage**

## E-Learnings

- Aktiv zuhören, 50 Minuten
- Fragetechniken gezielt einsetzen, 50 Minuten
- Argumentieren und überzeugen mit der Fünfsatztechnik, 200 Minuten
- Erstkontakt herstellen, 60 Minuten
- Beziehung aufbauen im Verkauf, 60 Minuten
- Einwände entkräften, 50 Minuten
- Nutzen argumentieren, 60 Minuten
- Bedarf ermitteln, 60 Minuten

## Themenschwerpunkte

### Modul 1: Der Sokratische Dialog: Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen

- Menschen mittels Fragen durchschauen
- Die Werkzeuge der Fragekunst
- Professionelle Informationsanalyse
- Führen durch Fragen
- Effektiver ans Ziel

### Modul 2: Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

- Typische Fehler im Verkauf
- Emotionale Stabilität, Grundlagen psychologischer Einflussnahme
- Analyse von Körpersprache und Mimik
- Fragetechniken mit erstaunlicher Wirkung
- Vom USP zum UVP und die FBM-Formel – mehr Bedeutung für den Kunden
- Der professionelle Sales-Pitch, Verkaufsdramaturgie und Storytelling im Verkauf
- Umgang mit Einwänden, schwierigen Situationen
- Präziser Umsetzungsplan: Bessere Zahlen durch routinierten Erfolg

### Modul 3: Wahlmodul nach eigenem Bedarf

#### Nutzen

- Sie gewinnen Selbstsicherheit und Souveränität als Vertriebspersönlichkeit.
- Sie bekommen das Rüstzeug, um Ihre Verkaufspose professionell auszufüllen sowie souverän und selbstsicher aufzutreten.
- Sie erweitern durch das Wahlmodul Ihr Wissen und Ihre Kompetenzen genau dort, wo Sie Ihr grösstes Potenzial sehen.

### Blended learning

Die Präsenztrainings und die E-Learnings ergänzen sich perfekt. Die E-Learnings unterstützen Sie dabei, die in den Präsenzseminaren behandelten Themen und Inhalte nochmals Revue passieren zu lassen und der Vergessenskurve entgegenzuwirken. Aus der Verbindung der Präsenz-Seminare mit den dazu passenden digitalen Learning-Einheiten ergibt sich eine nachhaltige persönliche Weiterentwicklung.

### Zielgruppe

Vertriebspersönlichkeiten, die ihre Überzeugungskraft und persönliche Einflusswirkung überprüfen und mit einem systematischen Training verbessern und ihr Sprachverständnis steigern wollen.

### Link

➤ [zfu.ch/go/zsp](https://zfu.ch/go/zsp)

## Zertifizierte/r Sales Professional ZfU

### Preis

CHF 6870.00

**Dauer: 3 Module, 5 Tage**

**Reihenfolge der Module frei wählbar**

Inbegriffen sind: Lehrgangunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Lehrgangs-Zertifikat. Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

**Modul 1: Der Sokratische Dialog: Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen**

**25.10.2024**

In Thalwil

Hotel Sedartis

**Modul 2: Deep Selling: Eindrucksvoll verkaufen**  
**03.09.–04.09.2024**

**04.03.–05.03.2025 / 04.09.–05.09.2025**

In Feusisberg

Hotel Panorama Resort

**Modul 3: Wahlmodul**

**Inkl. 8 E-Learnings**

### Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger Anmeldung gelten folgende Rabatte:  
Ab 2 Buchungen 10 %  
Ab 4 Buchungen 15 %

### Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85  
info@zfu.ch

### Anerkennungsstatus des Zertifikats

ZfU Diplom- und Zertifikats-Lehrgänge werden seit vielen Jahren angeboten und immer den neuesten Herausforderungen von Unternehmen, Führungskräften und Mitarbeitenden angepasst. Absolventinnen und Absolventen haben den Namen dank hoher Zufriedenheit nach aussen getragen. Das Zertifikat wird ausgestellt, nachdem alle Seminartage vollständig besucht worden sind. Es gibt auf diesem hohen Niveau keine Prüfungen mehr.

### Lehrgangspreis

Damit Sie vom Lehrgangspreis profitieren können, muss dieser im gesamten gebucht werden. Haben Sie bereits einzelne Seminare gebucht/ absolviert und möchten nun den Lehrgang absolvieren? Melden Sie sich, wir unterbreiten Ihnen gerne ein spezielles Angebot.



**Melden Sie sich jetzt an!**

[zfu.ch/go/zsp](https://zfu.ch/go/zsp)