



Zertifizierte/r Sales Professional ZfU

**Praxisrelevante Kompetenzen für
Ihre Karriere im Verkauf**



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 Verkaufssposition auszufüllen. Die Inhalte sind so konzipiert, dass Sie das erworbene Wissen direkt in Kompetenz umwandeln und im Berufsalltag einsetzen können.

Der aus 5 Modulen (9 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: Deep Selling - Eindrucksvoll verkaufen – 2 Tage

Modul 2: Von Kalt- zu Warmakquise: Der smarte Weg zu neuen Kunden – 2 Tage

Modul 3: Professionell verhandeln – 2 Tage

Modul 4: Professionell verkaufen in virtuellen Meetings – 1 Tag

Modul 5: Individuelle Vertiefung nach Wahl – 2 Tage

E-Learnings

- Aktiv zuhören, 50 Minuten
- Abschlüsse erzielen, 70 Minuten
- Bedarf ermitteln, 60 Minuten
- Beziehung aufbauen im Verkauf, 60 Minuten
- Erstkontakt herstellen, 60 Minuten
- Fragetechniken gezielt einsetzen, 50 Minuten
- Kundenorientierte Kommunikation am Telefon, 80 Minuten

Themenschwerpunkte

- Typische Fehler im Verkauf und worauf man unbedingt achten sollte
- Kunden optimal qualifizieren: Fragetechniken mit erstaunlicher Wirkung
- Moderne Kundengewinnung: So schafft man Relevanz!
- Marktveränderungen und die Auswirkungen im Kaufverhalten
- Harvard-Konzept & Tit-for-Tat
- Verhandlungen vorbereiten und aktiv gestalten
- Starke Eröffnung: Aufmerksamkeit und Interesse gewinnen
- Überzeugend argumentieren im virtuellen Raum

Nutzen

Selbstsicherheit und Souveränität als Vertriebspersönlichkeit

Die Inhalte sind so zusammengestellt, dass Sie das Rüstzeug bekommen, um Ihre Verkaufsposition professionell auszufüllen sowie souverän und selbstsicher aufzutreten.

Die Auswahl des Wahlmoduls ermöglicht es Ihnen, Ihr Wissen und Ihre Kompetenzen genau dort zu erweitern, 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

Zertifizierte/r Sales Professional ZfU

Preis

CHF 10699.00

Dauer: 5 Module, 9 Tage, 8 E-Learnings
Reihenfolge der Module frei wählbar

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

Modul 1: Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

05.03.–06.03.2026

03.09.–04.09.2026

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

Modul 2: Von Kalt- zu Warmakquise: Der smarte Weg zu neuen Kunden

14.04.–15.04.2026

03.11.–04.11.2026

In Thalwil
Hotel Sedartis

Modul 3: Professionell verhandeln

06.05.–07.05.2026

In Zweidlen-Glattfelden
riverside Seminar- &
Eventhotel

24.11.–25.11.2026

In Horgen
Seminarhotel Bocken

Modul 4: Professionell verkaufen in virtuellen Meetings

17.03.2026

29.09.2026

Interaktives Online-Seminar

Modul 5: 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 Herausforder-
ungen von Unternehmen,
Führungskräften und Mitarbei-
tenden angepasst. Absolven-
tinnen und Absolventen haben
den Namen dank hoher Zufrie-
denheit 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 unter-
breiten Ihnen gerne ein spe-
zielles Angebot.



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/zsp