



# 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 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
- Psychologische Grundlagen verstehen und effektive Sprachmuster entwickeln
- Der professionelle Sales-Pitch
- Verhandlungen vorbereiten und aktiv gestalten
- Harvard-Konzept & Tit-for-Tat

## 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](https://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: Lehrgangunterlagen online,  
Mittagessen, Kaffeepausen und Lehrgangs-Zertifikat.  
Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

### Modul 1: Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

03.09.–04.09.2026 / 04.03.–05.03.2027  
02.09.–03.09.2027

In Feusisberg  
Hotel Panorama Resort

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

03.11.–04.11.2026

In Thalwil  
Hotel Sedartis

13.04.–14.04.2027 / 02.11.–03.11.2027

In Feusisberg  
Hotel Panorama Resort

### Modul 3: Professionell verhandeln

24.11.–25.11.2026 / 06.04.–07.04.2027  
23.11.–24.11.2027

In Horgen  
Seminarhotel Bocken

### Modul 4: Professionell verkaufen in virtuellen Meetings

29.09.2026 / 17.03.2027 / 14.09.2027

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.

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