

Psychologische Verkaufsstrategien

Kursnr.
23BTEL0060**Kurstermin** **15.05.2024 bis
15.05.2025****Unterrichtsdetails****Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12
Monate
50 Unterrichtseinheiten****Unterrichtsort****Interaktive Lernumgebung****Lernformat****E-Learning****Preis****€ 299,-****Förderpreis****€ 149,-**

Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Warum scheinen manche Angebote attraktiver als andere? Preis, Qualität? Nicht unbedingt. Die Entscheidungen der Kund:innen und Konsument:innen sind nicht immer rational. Marketing und Verkauf sind angewandte Psychologie. Und diese Erkenntnisse werden permanent ergänzt. Bringen Sie sich in diesem Kurs auf den modernsten Stand der psychologischen Verkaufsstrategien! Die Themen umfassen Kundenbedürfnisse und -motive, die Rolle von Emotionen im Verkauf, Preispsychologie und Kommunikation im Verkauf. Erweitern Sie in diesem E-Learning-Kurs – mit multimedialen Lernunterlagen – Ihre „Trickkiste“.

Inhalte

- Psychologische Verkaufsstrategien
- Kundenbedürfnisse und Motive
- Emotionen im Verkauf
- Preispsychologie und Preisverhandlungen (Dynamic Pricing, Brain-Pricing, Behavioral Pricing)
- Kundenbeeinflussung
- Kommunikation im Verkauf (verbal und nonverbal)

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie gewinnen ein solides Verständnis für die Grundlagen der Psychologie des Verkaufens.
- Sie kennen die neuesten psychologischen Verkaufsstrategien und -techniken sowie deren Anwendungsbereiche.
- Sie wissen, welche Denkmuster, Emotionen und Entscheidungen das Kaufverhalten steuern.
- Sie wissen, welche Motive und Bedürfnisse Kaufentscheidungen beeinflussen und wie Sie diese in Ihrer beruflichen Tätigkeit anwenden und nutzen können.
- Sie können einschätzen, welche gravierende Rolle die Emotionen im Verkauf spielen und wie Sie damit umgehen.
- Sie können die Facetten psychologischer Preisgestaltung beurteilen und dieses Wissen in Preisverhandlungen einsetzen.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Onlineprüfung erhalten Sie das BFI Wien Zertifikat und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang

Zielgruppe

- Personen mit Interesse an einer kompakten Einführung in Theorie und Praxis psychologischer Verkaufsstrategien, kombiniert mit flexiblen Lernmöglichkeiten
- Karriereorientierte, die ihre Kompetenzen in Kommunikation, Marketing & Sales mittels unterschiedlicher Facetten der Verkaufspsychologie erweitern möchten
- Personen, die ihr Wissen vertiefen wollen, um effektiver mit den Wünschen, Bedürfnissen und Motiven von Kund:innen umzugehen
- Beschäftigte in Verkauf und Marketing, die optimale Ergebnisse erzielen wollen.
- Personen, die ein praxistaugliches Nachschlagewerk zu diesem Thema suchen

Bitte beachten Sie

- Anmeldung und Kursstart sind jederzeit möglich.
- Der Kurs findet online statt – ganz ohne Präsenztermine.
- Lernen Sie, wann immer Sie Zeit und Lust haben, am PC, mit Tablet oder Smartphone.
- Ab Freischaltung des Kurses können Sie 12 Monate lang auf die Lektionen zugreifen.
- Die Multimedia-Lernunterlagen werden ebenfalls digital zur Verfügung gestellt.
- Sie bestimmen Ort und Zeit für Ihre Abschlussprüfung.
- Die Abschlussprüfung wird online und direkt auf der Lernplattform absolviert – ohne

Terminabsprache oder Voranmeldung.