

E-Learnings für den Vertrieb

Know-how aufbauen, Vertriebserfolge ausbauen

(Freiburg, 11. März 2010) – Mitarbeitern aus Vertrieb und Verkauf fehlt häufig die Zeit für Qualifizierungsmaßnahmen. Das E-Learning-Angebot der Haufe Akademie löst das Dilemma: Vier neue E-Learnings vermitteln Know-how von Verkaufspsychologie und Verhandlungstraining über die Gestaltung von Kundenbeziehungen bis hin zu Mitarbeiterführung.

Wer erfolgreich verkaufen möchte, muss die Wünsche und Bedürfnisse seiner Kunden kennen. Das E-Learning „Das 1 x 1 des Verkaufens“ stellt die wichtigsten professionellen Werkzeuge der angewandten Verkaufspsychologie vor: Die Teilnehmer lernen, die Sichtweise des Käufers einzunehmen und seine Wünsche mit den eigenen Verkaufszielen abzustimmen.

Das E-Learning „Effiziente Verkaufsverhandlungen“ hilft dabei, in Verkaufsverhandlungen die Oberhand zu behalten um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen. Die Spielregeln geschäftlicher Verhandlungen werden ebenso vorgestellt wie Möglichkeiten, sich selbst zu behaupten und Handlungsspielräume zu schaffen. Das E-Learning zeigt, wie sich durch gründliche Vorbereitung das Fundament für den abschließenden Verkaufserfolg legen lässt.

Welche Tipps und Tricks helfen, „erfolgreiche Kundenbeziehungen“ zu gestalten? Das gleichnamige E-Learning zeigt erfahrenen Praktikern, wie sie bessere Ergebnisse in der Pflege der Kundenbeziehungen erzielen können und was sie über die Psychologie des Kaufprozesses wissen sollten.

Auch wer sich auf eine Führungsrolle im Vertrieb vorbereiten möchte, kann dazu das E-Learning-Angebot der Haufe Akademie nutzen. Im Training „Mitarbeiterführung im Vertrieb“ werden die wesentlichen Führungsgrundlagen und -techniken vermittelt, so dass die Verkaufsziele auch durch motivierende und erfolgreiche Mitarbeiterführung erreicht werden können.

Mit dem E-Learning-Angebot der Haufe Akademie kann jeder lernen, wann und wo er will. Die Inhalte werden online in einem eigenen Learning-Management-System zur Verfügung gestellt, sodass die Teilnehmer ihren Kurs in freier Zeiteinteilung bearbeiten können. Jeder Kurs lässt sich an einem halben Arbeitstag durcharbeiten. Den erfolgreichen Abschluss dokumentiert ein Zertifikat. Jeder E-Learning-Kurs steht ein ganzes Jahr lang zur Verfügung steht, sodass die Inhalte in diesem Zeitraum flexibel bearbeitet werden können.

Weitere Informationen unter: <http://www.haufe-akademie.de/e-learning>

Pressekontakt:

Public Relations

Kerstin Schreck

Tel. 0761 4708-542

Fax 0761 4708-820-542

E-Mail: pressestelle@haufe-akademie.de

Pressecenter der Haufe Akademie unter <http://www.haufe-akademie.de/presse>