

Meister | Erfolgreich verkaufen

Version 19.11.2018

Modulidentifikation

Zielgruppen Gebäudehüllen Meister

Voraussetzung

Richtzeit 16 Lektionen

8 Std. Kurs Vor- und Nachbearbeitung, selbständiges Lernen
8 Std. praktisches Anwenden

1. Kompetenzen

Verkaufsgespräche überzeugend und erfolgreich planen und führen. Psychologische Aspekte und Techniken des persönlichen Kundengesprächs gezielt einsetzen.

2. Themen | Leistungsziele

Thema	1. Grundverhaltensweisen des Verkäufers und des Kunden analysieren (4 Lektionen)
Leistungsziele	<p>1.1 Sie prüfen ihr eigenes Verhalten und klassifizieren das Verhalten des Kunden (K6)</p> <p>2. Verkaufspsychologie kennen, anwenden und weiterentwickeln (4 Lektionen)</p> <p>2.1 Sie analysieren die Gesichtspunkte menschlicher Entscheidung (K4)</p> <p>2.2 Sie deuten die Motivation und Wertpräferenzen des Kunden, sie gehen richtig auf diese ein und ordnen sie nach ihrer Gewichtung (K4)</p> <p>2.3 Sie bearbeiten Reklamationen psychologisch geschickt (K5)</p> <p>3. Phasen des Verkaufsgesprächs kennen und eigenverantwortlich anwenden (8 Lektionen)</p> <p>3.1 Sie informieren sich über Baugesuche um entsprechende Aufträge zu akquirieren (K3)</p> <p>3.2 Sie entwickeln eine Eröffnung für das Verkaufsgespräch (K5)</p> <p>3.3 Sie erarbeiten die Fragetechnik und wenden diese gezielt an (K3)</p> <p>3.4 Sie ermitteln zusätzlich Wünsche und Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden und verkaufen Mehrleistungen (K4)</p>

Meister | Erfolgreich verkaufen

- 3.5 Sie entwickeln die Argumente (bauliche Lösungen) nach Wertepräferenzen des Kunden und trainieren diese anhand von Praxisbeispielen. (K3)
- 3.6 Sie führen eine Preisverhandlung überzeugend (K3)
- 3.7 Sie setzen Abschlusstechniken gezielt ein und schliessen einen Auftrag ab (K3)

3. Modulprüfung | Hilfsmittel

Praxissituation Verkaufsgespräch

4. Gültigkeit des Modulabschlusses

Der Modulabschluss ist 10 Jahre gültig.