

## Verkaufstraining für Spezialist:innen im Einzelhandel

### Kurstermine

20.12.2024  
30.01.2025  
28.02.2025

### Lauflänge

ca. 4 Wochen

### Unterrichtszeiten

Vollzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 16:45 Uhr  
Teilzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 13:00 Uhr

### Teilnehmerzahl

6 – 25

### Standort

Sie finden uns immer vor Ort in Ihrer Nähe:  
[www.comcave.de/standorte](http://www.comcave.de/standorte)

### Kontakt

Telefon: 0231 72526-30  
E-Mail: [anfrage@comcave.com](mailto:anfrage@comcave.com)

### Kurstitel

Verkaufstraining für Spezialist:innen im Einzelhandel

### Möglichkeiten der Förderung

Die Maßnahme ist nach AZAV durch die Cert-IT als fachkundige Stelle zugelassen. Bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen besteht die Möglichkeit einer Förderung über einen Bildungsgutschein durch die Agentur für Arbeit (SGB III) bzw. JobCenter (SGB II), durch Rentenversicherungsträger, durch den ESF (Europäischen Sozialfonds) oder nach dem Soldatenversorgungsgesetz von bis zu 100 %. Nähere Auskünfte hierzu erteilen die lokalen Agenturen für Arbeit bzw. JobCenter, die Rentenversicherungsträger oder die Berufsförderungsdienste.

### Abschlussart

Trägerzertifikat

### Betriebliche Praxisphase

Optional/individuell

### Kursbeschreibung

#### Gehalt und Karriere nach dem Verkaufstraining im Einzelhandel

Das Verkaufstraining im Einzelhandel schult Ihre **Kompetenz im Umgang mit den Kunden** und im gezielten Verkaufen. Dadurch verfügen Sie nach der Weiterbildung über eine hohe Fachkompetenz,

## Kursbeschreibung

die insbesondere in Einzelhandelsgeschäften mit hochpreisigen oder **beratungsintensiven Waren** dringend benötigt wird.

Wenn Sie bereits als Verkäufer/in gearbeitet haben, können Sie sich durch die Weiterbildung Verkaufstraining im Einzelhandel für **besser bezahlte Jobangebote** qualifizieren, die Ihnen ohne das Verkaufstraining verschlossen bleiben würden. Mit der Verkaufsschulung im Einzelhandel verbessern Sie Ihre Chancen, im Einzelhandel Karriere zu machen und auch innerhalb eines Unternehmens **verantwortungsvollere Positionen** zu besetzen.

Der Aufstieg wird sich in der Regel auch auf die **Höhe Ihres Gehaltes** auswirken: Professionelle Verkäufer werden deutschlandweit gesucht und entsprechend gut bezahlt.

### Verkaufstraining: Was ist das?

Beim Verkaufstraining lernen Sie durch **geschickte Kommunikation mit dem Kunden**, seinen Bedarf zu ermitteln und ihn durch Vorteils- und Nutzenargumentation zum Kauf eines passenden Produktes zu motivieren. Die **gezielte Einwandbehandlung** gehört ebenfalls zum Verkaufstraining und kann in vielen Fällen den Verkaufserfolg deutlich steigern.

### Perspektiven und Chancen als Verkaufsprofi im Einzelhandel

Beim Verkaufstraining im Einzelhandel lernen Sie **zielgerichtet zu kommunizieren**, Einwände zu behandeln und einen erfolgreichen Abschluss aktiv herbeizuführen. Ausgerüstet mit diesen Fähigkeiten, können Sie eine **erfolgreiche Karriere als Verkäufer/in im Einzelhandel** oder – mit entsprechender Weiterbildung – auch in anderen Branchen starten.

### Expertentipp

Mit der Weiterbildung Verkaufstraining im Einzelhandel steigern Sie nicht nur Ihre fachliche Kompetenz, sondern belegen echtes Interesse an einer Karriere im Einzelhandel. Besonders Unternehmen, die langfristig kompetente Mitarbeiter suchen, werden dies zu schätzen wissen.

### Warum ist Verkaufstraining sinnvoll?

Der Einzelhandel lebt vom Verkauf. Qualifizierte Verkäufer finden die optimale Lösung zur Erfüllung der **Bedürfnisse des Kunden** und gleichzeitig zur Erreichung möglichst **hoher Verkaufszahlen**. Dabei stehen die Kundenzufriedenheit sowie die langfristige Kundenbindung im Mittelpunkt. Das Verkaufstraining im Einzelhandel statten Sie mit den notwendigen Fähigkeiten aus, um auch schwierige **Kunden zu beraten** und unentschlossene Kunden Schritt für Schritt zum Kauf zu führen. Insbesondere bei hochpreisigen Artikeln ist das **Verkaufsgespräch im Einzelhandel für den Erfolg entscheidend**.

### Verkaufstraining im Einzelhandel: Inhalte und Dauer der Weiterbildung

Die Weiterbildung Verkaufstraining im Einzelhandel dauert etwa **vier Wochen in Vollzeit**. Der Kurs kann im **Präsenzunterricht oder per Telelearning** absolviert werden. Beim Präsenzunterricht profitieren Sie von der modernen Atmosphäre unserer deutschlandweiten Weiterbildungsstandorte. Das Telelearning bietet Ihnen hingegen die Möglichkeit, **ortsunabhängig via Internet** am Unterricht teilzunehmen.

Eine Kombination aus 50 % Präsenzunterricht und 50 % Telelearning ist ebenfalls möglich und kann beispielsweise die **Vereinbarkeit von Weiterbildung und Familie** erleichtern.

### Inhalte der Verkaufstraining-Weiterbildung im Einzelhandel sind beispielsweise:

- Bedarfsanalyse
- Gesprächs- und Fragetechniken
- Abschluss und Verkaufsphase
- Einwandbehandlung

Neben **didaktisch aufbereiteten Lerninhalten** können Sie sich bei COMCAVE auf praxisnahe Anwendungsphasen freuen, in denen das Wissen verinnerlicht und vertieft wird. Durch die **Kombinati**

## Kursbeschreibung

**on aus Theorie und Praxis** wird es Ihnen leicht fallen, das Gelernte später in der Praxis umzusetzen. Während der gesamten Kursdauer werden Sie von unseren **erfahrenen und motivierten Dozenten** unterstützt und begleitet.

### **Können die Kosten für das Verkaufstraining im Einzelhandel übernommen werden?**

Ja, die Maßnahme „Verkaufstraining im Einzelhandel“ ist **nach AZAV zugelassen** und kann beispielsweise mit einem Bildungsgutschein gefördert werden. Eine **Förderung von bis zu 100 %** ist möglich, wenn Sie die **persönlichen Voraussetzungen** erfüllen. Für genauere Auskünfte wenden Sie sich bitte direkt an Ihren Ansprechpartner bei dem für Sie **zuständigen Kostenträger** (zum Beispiel Agentur für Arbeit/BfD/ARGE/ESF).

Haben Sie noch Fragen? Rufen Sie uns gerne unverbindlich an. Wir beraten Sie kostenlos.

Dieser Kurs bietet Ihnen die Möglichkeit, die eigenen Kompetenzen in kurzer Zeit gezielt zu erweitern oder aufzufrischen. Sie erwerben branchenrelevante Kenntnisse, um als gefragte Fachkraft im Job ein- oder aufzusteigen.

---

## Kursinhalte

- Bedarfsanalyse
- Gesprächs- und Fragetechniken
- Strukturierte Gesprächsführung
- Abschlussvorbereitende Vorteils- und Nutzenargumentation
- Abschluss und Verkaufsphase
- Einwandbehandlung
- Gesprächsnachbereitung und Angebotsverfolgung

---

## Voraussetzungen

- Deutsch in Wort und Schrift.
  - Persönliches Eignungsgespräch im Rahmen der Fachberatung.
- Ausnahmen sind in Absprache mit COMCAVE und dem jeweiligen Kostenträger, zum Beispiel der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter, möglich. Des Weiteren gelten die Zugangsvoraussetzungen des Kostenträgers.

---

## Allgemeiner Hinweis

Ergänzende Informationen entnehmen Sie bitte dem beiliegenden Bildungsangebot oder auf unserer Website: [www.comcave.de](http://www.comcave.de)