

KURSBESCHREIBUNG

Kurstitel	Grundlagen des Verkaufs (nur für Ingenieure)
Kurs-ID	116
Kursverantwortlicher	AWP- und Sprachenzentrum
Art der Lehrveranstaltung	AWP
Kurs gehört zum Zusatzzertifikat	„Technischer Vertrieb“ → Wurden alle drei Fächer (Grundlagen des Vertriebs, Verkaufs und Marketing) erfolgreich abgeschlossen, stellt Ihnen Ihr/e Ansprechpartner/in im Studienzentrum auf Wunsch das Zertifikat aus
SWS	2
ECTS	2
Art der Prüfung	Schriftliche Prüfung ohne Hilfsmittel
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursziele	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Verstehen</u>, was verkaufen in Industrie- und Dienstleistungsunternehmen heißt. • Kenntnis und Anwendung der <u>Grundregeln</u> im Verkauf. • <u>Vorbereitung</u> und <u>Durchführung</u> von Verkaufsgesprächen. • Eine Antwort auf die Frage, ob verkaufen <u>Spaß</u> macht.
Lehrmethoden	Vorlesungen mit Übungen, Gruppenarbeit und Kurzvorträge
Besonderes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vorlesung Einweisung und Zielsetzung 2. Blockausbildung Verkauf Teil 1 (Samstag) 3. Blockausbildung Verkauf Teil 2 (Samstag) 4. Prüfungsvorbereitung <p>Anmerkung: Bei über 20 Teilnehmern werden die Blockausbildungen in zwei Gruppen geteilt.</p>