Empathie Sales Learning Experience

Titel	Empathie Sales Learning Experience
Zulassungsnummer	7556126

Veranstalter

Adresse:	Empathie Sales GmbH Friedenheimer Brücke 20 80639 München
Telnr:	0000
E-Mail-Adresse:	info@empathiesales.de
Webseite:	https://www.empathiesales.de

Lehrgangsziel

Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten, um Kunden gezielt durch den Evaluierungs- und Kaufprozess von Software zu führen.

Inhalte

Lehrgangsinhalte:	Grundlagen empathischer Verkaufsführung - Skalierbares Prospecting?Setup aufbauen - Discovery?Gespräche strukturiert führen - Solution Presentation & Business Case überzeugend gestalten
Medien, die Bestandteile des Fernlehrangebots sind:	26 Module bestehende aus Videos mit PDF? Zusammenfassungen und Checklisten.

Abschluss

Abschluss:	Teilnahmezertifikat
Art des Abschlusses:	keine Prüfung

Voraussetzungen

Teilnahmevoraussetzungen:	empfohlen wird eine abgeschlossene Berufsausbildung oder ein Studium, Bereitschaft eigenes Produktportfolio als Fallbeispiel einzubringen; technische Voraussetzung: Laptop/PC mit stabilem Internet (>10 MBit/s), aktueller Browser, Slack oder Microsoft Teams (optional), Zugang zu Google Sheets/PowerPoint
Prüfungsvoraussetzungen:	entfällt

Kosten

Teilnahmekosten (Gesamtkosten):	1.990,00 €
Lehrgangskosten:	1.990,00 €
Kosten für (externe) Prüfungen:	0,00 €
Anzahl der Raten:	2
Höhe der Raten:	995,00 €

Die Teilnehmerkosten können Veränderungen erfahren haben, die der ZFU zum Redaktionsschluss noch nicht vorlagen. Aktuelle Gebühren, Kosten und Erläuterungen dazu erhalten Sie beim Fernlehrinstitut.

Zeitrahmen

Gesamtdauer in Monaten:	3.00
Gesamtdauer in Stunden:	27 Std. (36 Unterrichtseinheiten zu je 45 Min.)
Wöchentlicher Lernaufwand für das Selbstlernen in Stunden:	2.00
Synchrone Lerneinheiten (je 45 Minuten):	1
Präsenzunterricht:	Ein 1-stündiges Web Meeting