

Zertifikat

Führung und Verkaufpsychologie

Dozent

Mag. Raimund Hütter, CSE,
Unternehmensberater



Lernziele – was lerne ich?

- Absolventen verstehen die Aufgaben und die Grundsätze von effektiver Führung und Verkaufpsychologie
- Absolventen wissen über die klassischen und modernen Führungsstile und die Auswirkungen auf Mitarbeiter Bescheid
- Absolventen verstehen die unterschiedlichen Menschenbilder und wissen wie man die Kunden 3.0 bearbeitet und optimiert
- Absolventen sind in der Lage maßgeschneiderte Grundsätze der Führung zu konzeptionieren und können die wichtigsten Coaching-Aufgaben umsetzen
- Absolventen wissen das Kundenverhalten und deren Emotionssysteme zu interpretieren und Maßnahmen abzuleiten
- Absolventen können Persönlichkeitsprofile von Verkäufern und Kunden analysieren, und verstehen
- Absolventen verstehen die limbischen Kundenprofile und können diese in der Praxis anwenden und nutzen
- Absolventen wissen wie man Kundenbeziehungen mit Vertrauen aufbaut und Kaufmotive erkennt
- Absolventen werden den Motiv- und Werteraum von Kunden verstehen und emotionales Verkaufen umsetzen können
- Absolventen verstehen und wissen wie eine effiziente Verkaufsgesprächsführung durchzuführen ist und kennen die Tricks der Preisverhandlungen
- Absolventen werden Verhandlungstechniken verstehen und auch anwenden können

Kursinhalte – wozu ich nachher beraten & fachlich einschlägig diskutieren kann:

- Die Führungskraft „Ich“
 - Was bedeutet Führung
 - Grundsätze der Führung
 - Aufgaben einer effektiven Führung
- Die Menschenbilder
 - Strategie
 - Theorie X, Y, Z
 - Theorie nach Edgar Schein

- Die Führungsstile
- Die „Modernen Führungsstile“
 - Die Führungskraft für die Mitarbeiter und Kunden 3.0
 - Clean Leadership
 - Digital Leadership
 - Führung durch Gen-Y
 - Social Intranet
- Grundsätze von Führung
- Führungskraft als Coach
 - Coaching
 - Führungsspanne
- Verkaufspsychologie I
 - Kaufverhalten von Kunden
 - Emotionssysteme
 - Persönlichkeitsprofil von Verkäufern
 - Die limbischen Kundenprofile
 - Körpersprache und Voice sells
 - Kundenbeziehungen aufbauen – drei Säulen des Vertrauens
 - Kaufmotive erkennen
- Verkaufspsychologie II
 - Der Motiv- und Werteraum der Kunden
 - Emotionales Verkaufen und Storytelling
 - Verkaufsgesprächsführung
 - Preisverhandlungen Brain Pricing
 - Verhandlungstechnik
 - Weiterempfehlungsrate steigern

Lernvideos – welche Videos erweitern mein Fachwissen?

1. **Kurzvideo:** *Die zehn Gebote erfolgreicher Führung – Erfolgreiche Führungsstile*
2. **Kurzvideo:** *Theorie X oder Theorie Y?*
3. **Kurzvideo:** *Wie sich die Führungskultur heute verändern muss!*
4. **Kurzvideo:** *Führung in Zeiten des digitalen Wandels*
5. **Kurzvideo:** *Führungskraft als Coach*
6. **Kurzvideo:** *Brain Script – Warum Kunden kaufen*
7. **Kurzvideo:** *Das DiSG®-Modell*
8. **Kurzvideo:** *NASHER Verhandlungstraining - das „Harvardkonzept“*
9. **Kurzvideo:** *Vertriebsstrategie Storytelling*
10. **Kurzvideo:** *Werden Kaufentscheidungen rational oder emotional getroffen?*

Fallstudien – welche Praxisbeispiele lerne ich kennen?

Fallstudien und praxisnahe Artikeln passend zum Unterrichtsfach sind auf der Lernplattform.

- Führung im Vertrieb - Checkliste für erfolgreiche Verkaufsleiter, Huffington Post
- Führungsstil! Das kleine Einmaleins für Führungskräfte, Focus Money Online
- Stoppt den Agilitätswahn!, Manager Magazin
- Unternehmen müssen der Digitalisierung mehr Bedeutung verleihen – Digital Leadership, Absatzwirtschaft
- Führungskräfte: So gewinnen Sie die Generation Y für sich, Absatzwirtschaft
- RTL-Restauranttester Rach über die Prinzipien erfolgreicher Führung, Absatzwirtschaft
- Was die Körpersprache von Führungskräften verrät, Absatzwirtschaft
- Neuromarketing: Warum wir bei Ikea immer mehr kaufen als geplant, Focus Online
- Die Macht der Spiegelneuronen, Der Berufsberater
- Erfolgreich Bluffen "Dann haben wir Bonnie und Clyde gespielt", raffinierte Tricks bei Preisverhandlungen, Spiegel Online

So schließe ich den Kurs erfolgreich mit Zertifikat ab:

- Multiple-Choice Prüfung mind. 50 % der Fragen richtig beantworten,
- auf der Lernplattform im Nachrichtenforum mitposten – Gedankenaustausch zu den Kursinhalten (Mitarbeit).

Meine Studienunterstützung

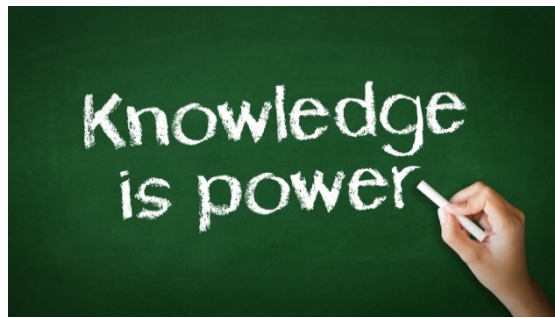
- Der Kurs wird als Fernstudium mit begleitendem Online-Tutoring angeboten.
- Der e-Campus unterstützt den flexiblen und zeitgemäßen Unterricht. Den Studierenden stehen je nach Modul Lernskripte, Powerpoint-Folien, Screencasts, Hörbücher, Videovorlesungen, Tutorials, Fragenkataloge, Downloadcenter, Quizzes sowie Blogs und Foren zur Verfügung. Online-Studieren rund um die Uhr wird somit ermöglicht.
- Kommunikationsplattform mit Lektoren, Studiengangsleiter, fachlichen Betreuern, Studenten, Studienservice, Prüfungsamt und Helpdesk.
- Innovative Internet, e-Learning und Multimedia Lernumgebungen ermöglichen es diesen Lehrgang zeit- und ortsunabhängig zu absolvieren.
- Die traditionellen Klassenzimmer werden durch multimediale und 24x7 verfügbare Lehrmaterialien und Prüfungsumgebungen erweitert.

Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

Fragen vor Kursbeginn: irmi.hinterberger@amc.or.at
Fragen während des Kurses: studienabteilung@amc.or.at

Infos zur Bildungskarenz:
<http://www.gesundheit-studium.at/bildungskarenz>

Wir wünschen viel Erfolg im Studium!



Auf zum nächsten Karrieresprung!

