Erfolgreich verkaufen

Haben Sie Lust, im Verkauf überzeugungstechnisch vorne dabei zu sein?

Wenn Ihr Erfolg in der Direktvermarktung neben der fachlichen Kompetenz auch davon abhängt, dass Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen gut verkaufen können, dann ist zu überlegen, wie Sie Gespräche und Small Talk erfolgreich führen, um so aus der Fülle der Angebote herauszuragen.

Lernen Sie im Seminar mit der Power persönlicher Information zu punkten und auch aus kritischen Gesprächen Nutzen zu ziehen.

Rüsten Sie sich mit dem Kurs – nicht nur – für die Vorweihnachtszeit und verleihen Sie dem (Weihnachts-)Verkauf Ihrer Produkte und Dienstleistungen Ihre persönliche Note!

Themen und Schwerpunkte:

• Überzeugungs-Rhetorik

• Was kommt gut an?

• Kund:innengespräche zielgerichtet führen

• Argumente für Ihre Produkte und Dienstleistungen

• Umgang mit kritischen Fragen

© 2026 - lfi.at

Ländliches Fortbildungs Institut

Steiermark

Information

Kursdauer:	8 Einheiten
Kursbeitrag:	94,00 € TN-Beitrag gefördert gem. LE23-27 276,00 € TN-Beitrag Bildungsförderung Ländliche Entwicklung im Rahmen des GAP-Strategieplans Österreich 2023-2027
Fachbereich:	Direktvermarktung
Zielgruppe:	Direktvermarkter:innen, Landwirt:innen mit Kund:innenkontakt (z.B. Urlaub am Bauernhof, Buschenschank), interessierte Bäuerinnen und Bauern

Verfügbare Termine

© 2026 - lfi.at