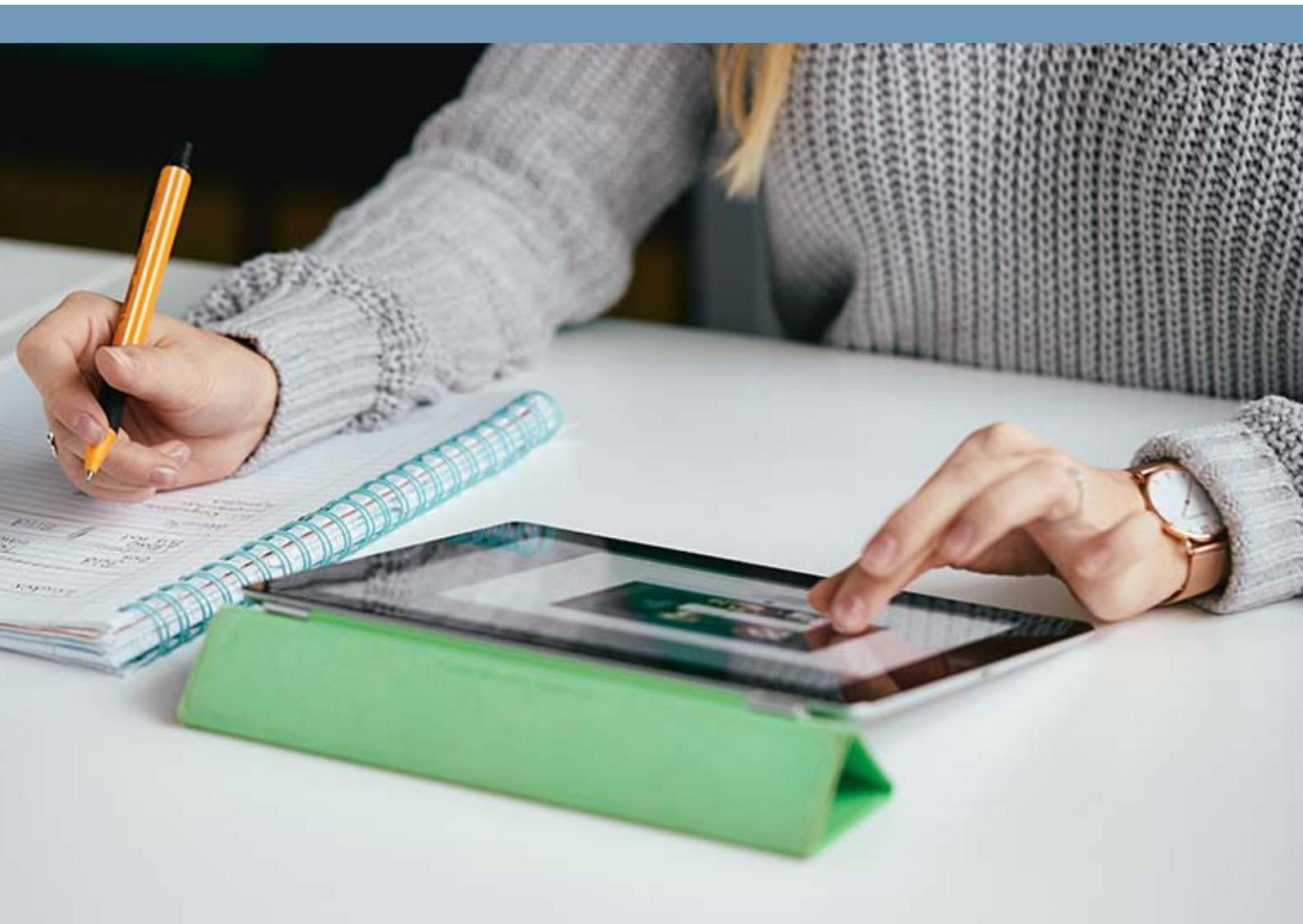


## Detallierte Modulbeschreibung zum Hochschulzertifikat Verhandlungsstrategien



# 1 Aufbau des Hochschulzertifikats Verhandlungsstrategien

Die Hochschulzertifikate der Brand University of Applied Sciences bieten innovative Weiterbildungsprogramme zu aktuellen Themen und vermitteln Dir das nötige praktische Rüstzeug für eine Karriere in der Welt des digitalen Marketings und der Markenbildung.

Besonders an diesem Hochschulzertifikat ist die hohe Flexibilität der Absolvierung. Der Studienstart ist jederzeit möglich und das Hochschulzertifikat wird gänzlich online absolviert. Verbindliche Termine für Abgaben oder Klausuren gibt es nicht. Zudem können sämtliche Prüfungsleistungen online absolviert werden. Die Dauer des Hochschulzertifikats ist auf 1 Monat ausgelegt, kann jedoch flexibel und kostenfrei auf bis zu 4 Monate verlängert werden. Während des Hochschulzertifikats erhältst Du eine umfassende persönliche Betreuung und profitierst von einer 24-Stunden-Antwortgarantie.

Der Ablauf des Hochschulzertifikats gestaltet sich sequenziell. Das Hochschulzertifikat besteht aus 2 Lehrveranstaltungen (LV), die nacheinander absolviert werden und jeweils mit einer Onlineklausur im Multiple-Choice-Format abschließen. Onlineklausuren können jederzeit und ohne Vorankündigung direkt auf der Lernplattform absolviert werden. Nach einem positiven Antritt erhalten Teilnehmende automatisch Zugriff auf die darauffolgende LV. Nach Abschluss aller LVs erhalten Teilnehmende Zugriff auf die Aufgabenstellung der vertiefenden Hausarbeit im Ausmaß von ungefähr 5 – 8 Seiten. Insgesamt erhältst Du vollwertige 6 ECTS-Punkte für dieses Hochschulzertifikat.

Modulname	Leistungsnachweis	6 ECTS (150 Stunden)
<b>Psychologische Verkaufsstrategien</b>	Multiple-Choice-Klausur	
<b>Verhandlungsführung &amp; Verkaufsgespräche</b>	Multiple-Choice-Klausur	
<b>Vertiefende Hausarbeit</b>	Schriftliche Arbeit mit Praxisfokus	

## 2 Lernergebnisse

Die Studierenden haben:

- ✓ Kenntnisse zur Beschreibung sowie Gestaltung des Verkaufsprozesses,
- ✓ die kommunikativen Techniken, um Verkaufsgespräche zu führen,
- ✓ die Fähigkeit, psychologische Konzepte der Persuasion anzuwenden,
- ✓ die Fähigkeit, den Erfolg von Verhandlungen sowie der Customer Journey im Vertrieb mit Kennzahlen messbar zu machen.

### **3 Lehrinhalte und Beurteilung**

#### **Lehrinhalte**

- ✓ Psychologische Verkaufstechniken
- ✓ Emotionen im Verkauf
- ✓ Modelle/ Frameworks zur Qualifizierung von Leads sowie der Beschreibung der Sales Journey
- ✓ Preispsychologie und Preisverhandlungen
- ✓ Preisgestaltung im E-Commerce
- ✓ Techniken der Persuasion (z. B. Social Proof, Verknappung, Autorität)

#### **Beurteilung**

- ✓ Onlineklausur und vertiefende Hausarbeit