

## Themenbeispiele erfolgreicher Firmenseminare

### ■ Umsatzsteuerliche Behandlung grenzüberschreitender Lieferungen, Leistungen

#### Inhalte (Vorschläge):

- Voraussetzungen und Nachweis steuerfreier innergemeinschaftlicher Lieferungen
- Innergemeinschaftliche Erwerbe
- Voraussetzungen und Nachweis von Ausfuhrlieferungen
- Behandlung von Waren- und Konsignationslagern
- Reihengeschäfte, im Binnenmarkt (Dreiecksgeschäfte), mit Drittlandsbezug
- Bestimmung des Leistungsorts beim Bezug von Leistungen aus dem Ausland bzw. bei der Ausführung von Leistungen im Ausland
- Ortsbestimmung der unterschiedlichen Leistungsarten
- Besteuerungstechnik
- Umkehr der Steuerschuld / Reverse-charge-Verfahren
- Hinweise zur Rechnungsstellung bzw. zur Gutschriftenerstellung
- Grenzüberschreitende Dienstleistungen

#### Feedback der Unternehmen

**Rasche Amortisation der Kosten – Umfangreiches Skript als Nachschlagewerk –  
Hohe Kompetenz des Dozenten – Tiefe Expertenkenntnisse**

### ■ Vertriebsseminar IHK (mit Abschluss IHK-Zertifikat)

In Kooperation mit dem jeweiligen Unternehmen ausgearbeitetes Konzept.  
Dozent mit hohem Praxis-Know-how, Abschluss IHK-Zertifikat.

#### Inhalte (Vorschläge)

- BWL-Grundlagen
- Selbstverständnis als Verkäufer
- Basis der Verkaufspsychologie
- Sich selbst und andere richtig einschätzen
- Strategie und Planung
- Erfolgreiche Gesprächsführung
- Sich durchsetzen in Verhandlungen
- Den Sales Circle schließen
- Marketing

#### Feedback der Unternehmen

**IHK-Zertifikat erhöht die Motivation und die Leistungsbereitschaft der Teilnehmer –  
Unternehmensweiter Standard im Bereich Vertrieb wird eingeführt / gewährleistet –  
Weiterentwicklung von Profis und Quer-Einsteigern – Netzwerk-Funktion**

## ■ Verkaufstraining mit direktem Coaching am Arbeitsplatz

### Inhalte (Vorschläge):

- Der Kunde als Partner, kundenorientierte Nutzenargumentation
- Interesse und Bedarf des Kunden
- Wie will der Kunde bedient werden?
- Kommunikation und Gesprächsführung im Verkauf: Zuhören, Fragen, Formulieren, Verstehen, Argumentieren
- Mit Einwänden des Kunden umgehen
- Reklamationsbearbeitung
- Abschlusstechniken, Stammkunden gewinnen
- Übungen und Rollenspiele aus der täglichen Praxis der Teilnehmer/-innen
- Coaching durch Dozent und kollegiales Coaching direkt am Arbeitsplatz (Verkaufsraum)

### Feedback der Unternehmen

**Realsituation erhöht den Lerneffekt enorm – Durch die Methode des Kollegialen Coachings wirkt das Seminar nach dem Seminarendende weiter**

### Grundsätzliches:

Hoher Bezug zur Unternehmensrealität, da vor Seminarbeginn die Seminarschwerpunkte und -inhalte zwischen Dozent und Auftraggeber abgestimmt werden.

### Weitere Info: IHK-Bildungshaus

**Cornelia Karbach**, Tel.: 07151 7095-8850, E-Mail: [cornelia.karbach@stuttgart.ihk.de](mailto:cornelia.karbach@stuttgart.ihk.de)