

# VERKAUFSGESPRÄCH

## - PROFESSIONELL UND ERFOLGREICH IM VERTRIEB

### Zielgruppe:

Alle Personen in Vertriebsbereichen, die ihre Produkte und Dienstleistungen in Verkaufsgesprächen überzeugend und erfolgreich verkaufen wollen. Berufseinsteiger ohne Vertriebserfahrung oder Personen mit erst geringerer Vertriebserfahrung werden grundlegend qualifiziert. Erfahrene Vertriebsmitarbeiter bekommen ihren so genannten Feinschliff. Ihnen werden neue Methoden und Wege des professionellen Verkaufens aufgezeigt.

### Inhalt / Ziel:

Verkaufen ist ein definierter, mehrstufiger Prozess mit klar vorgegebenen Regeln. Um in diesem Verkaufsprozess stets erfolgreich zu sein, müssen die unterschiedlichen Werkzeuge des Verkaufens sicher beherrscht und zielgerichtet eingesetzt werden.

### In diesem zweitägigen Intensiv-Verkaufstraining lernen die Teilnehmer:

- die Grundlagen der Kommunikation im Verkaufsgespräch kennen.
- mehr über das Wahrnehmungsvermögen der Kunden.
- die Körpersprache des Kunden zu deuten sowie die eigene Körpersprache bewusst im Verkaufsgespräch einzusetzen.
- mehr über die unterschiedlichen Temperamente von Kunden und wie man das Wissen hierzu erfolgreich im Verkaufsgespräch nutzt.
- mehr über Emotionen und Kaufverhalten.
- mehr zu rhetorischen und verkaufpsychologischen Techniken und Kniffen.
- Kundenbeziehungen zu gestalten und zu festigen - erfolgreiches Beziehungsmanagement.
- verkaufsorientierten Gesprächsstrategien und Gesprächstaktiken.
- die unterschiedlichen Phasen des mehrstufigen Verkaufsprozesses kennen.
- mehr über die Vorbereitung zu einem erfolgreichen Verkaufsgespräch.
- mehr über den optimalen Gesprächseinstieg.
- systematisch den Bedarf des Kunden unter Einsatz effizienter Frage- und Präsentationstechniken zu ermitteln.
- mehr zu Einwandarten und entsprechenden Einwandbehandlungen.
- auf unterschiedliche Reaktionen Ihrer Kunden richtig zu reagieren und ihr Verkaufsgespräch zielgerichtet zu führen.
- kundenorientierte Argumentations- und Verhandlungstechniken.
- wirkungsvolle Methoden der Preisverhandlung im Verkaufsgespräch.
- dem Kunden ein Angebot zu machen und unter rechtzeitiger Erkennung der Kaufsignale den erfolgreichen Abschluss zu finden.
- effektive Abschlusstechniken einzusetzen.
- die professionelle Nachbereitung zu einem erfolgten Verkaufsgespräch.

## Trainings-Methodik:

Dieses Intensiv-Verkaufstraining ist sehr praxisorientiert und erfordert die aktive Mitarbeit der Teilnehmer. In praxisorientierten Vorträgen, direkten Umsetzungsübungen und Gesprächssimulationen werden die Lerninhalte sehr anschaulich vermittelt.

Konsequent umsetzungsorientiert: Aus der Praxis für die Praxis!

Ein detailliertes Handout als Nachschlagewerk sorgt für einen nachhaltigen Trainingserfolg.

## **Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:**

Das sofortige Anwenden des Gelernten ist möglich – somit umgehende, messbare Steigerung des Verkaufserfolges – sofortige Steigerung der persönlichen Verkaufskompetenz.

## **Gebühr:**

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer 699,- Euro, zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet Seminarunterlagen, Präsentations- und Übungsunterlagen, Handout als späteres Nachschlagewerk sowie die Tagungspauschale des Hotels, Seminargetränke, Mittagessen, Kaffee und Kuchen

## **Dauer:**

2 Tage (jeweils von 09:00 bis 17:30 Uhr)

## **Termine / Orte:**

gemäß Terminübersicht auf unserer Homepage  
(zusätzliche Termine bei Gruppenanmeldung sind möglich)

**Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, um effektives Arbeiten zu gewährleisten.**