

## 1,5-tägiges-Training

### Verkaufstraining – Grundlagen der zielgerichteten Gesprächsführung im Vertrieb

Sie möchten die grundlegenden Verkaufstechniken vertiefen und gezielt verbessern?  
Sie stehen am Anfang Ihrer Vertriebskarriere und möchten von Beginn an „richtig“ und zielgerichtet mit Ihren Kunden kommunizieren?

Wie gestalte ich die Gesprächsatmosphäre mit dem Kunden von Beginn an positiv? Wie erkenne ich körpersprachliche Signale meines Kunden und setze selber Gestik und Mimik bewusst ein? Wie steuere ich das Gespräch durch Fragen? Wie argumentiere ich kundengerecht? Wie gehe ich wertschätzend mit Kundeneinwänden um? Wie gestalte ich den zielgerichteten Gesprächsabschluss?

Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, die grundlegenden Verkaufstechniken zu erlernen und zu vertiefen.

Dabei steht das zielgerichtete Verhalten in allen Verkaufsphasen im Mittelpunkt.

Sie optimieren sowohl Ihre kundenorientierte Bedarfsermittlung als auch die „Big Points“ Ihrer produktspezifischen Präsentation.

Ob eher ruhig-sachlich oder emotional-motivierend: Sie erhalten Werkzeuge für jede Verkaufsphase, die Ihrer Verkäuferpersönlichkeit entspricht.

In gezielten Gesprächssimulationen haben Sie Gelegenheit, Ihre persönlichen Techniken im Verkaufsgespräch gezielt zu entwickeln und zu trainieren.

➡ Sie können dieses Seminar exklusiv für Ihr Unternehmen als **Inhouse-Schulung** buchen.

### Inhalte

- Bewusste Gestaltung des ersten Eindrucks
- Positionierung der eigenen Verkäuferpersönlichkeit
- Gezielter Einsatz von Fragetechniken im Verkaufsgespräch – „Wer fragt, der führt“
- Aktives Zuhören – Bedürfnisse des Kunden spiegeln
- Kundenorientierte Nutzenargumentation
- Wertschätzende Behandlung von Kundeneinwänden
- Abschlusstechniken im Verkauf
- „After-Sales-Management“ und Basis von Folgeaktivitäten

### Methoden

- Trainer-Input, Lehrgespräch
- Partner- und Gruppenarbeit
- Verkaufsübungen
- Gesprächstraining (Rollenspiel) mit Videoaufzeichnung
- Individuelles Trainer-Feedback

Sie erhalten eine individuelle Aufzeichnung Ihrer Praxiseinheiten.

Trainer: Dipl.-Ökonom Dirk H. Verlande, Vertriebstrainer und Coach