

Seminare für Verkäufer

Erfolgreiche Verkäufer sind ein Schlüssel für Ihren Unternehmenserfolg. Egal wie gut die Produkte und das Marketing sind, letztendlich kaufen Menschen von Menschen. Deshalb steht auch in unseren Seminaren für Verkäufer der Mensch im Mittelpunkt. Wir trainieren neben kommunikativen Fähigkeiten auch Einstellungen, Motivation und Willen.

Dabei gehen wir weiter als Inhalte zu vermitteln: Wir programmieren Ihren Vertrieb auf Erfolg – damit auch Ihre Vertriebsteams mit Leidenschaft verkaufen.

[Verkaufstraining: Erfolgreiche Verkaufsgespräche führen](#)

Der Kern des Verkaufs ist das Gespräch mit dem Kunden. Hier entscheidet Ihr Beziehungsmanagement und Ihre rhetorischen Fähigkeiten über Ihren Erfolg im Verkauf.

[Mehr Informationen](#)

[Verkaufstraining: Erfolgreich verhandeln](#)

„Ihr Wettbewerber hat uns ein günstigeres Angebot gemacht, was geht bei Ihnen noch?“ Wer kennt sie nicht, die entscheidende Verhandlungsphase, in der ein Auftrag zu kippen droht und aus Sorge den Zuschlag zu verlieren oft im großen Ausmaß Geld verschenkt wird. Oder – richtig verhandelt – erfolgreiche Abschlüsse zu guten Konditionen erzielt werden.



[Mehr Informationen](#)

[Telefontraining: Verkaufen am Telefon](#)

Eine erfolgreiche Verkaufsstrategie beginnt häufig mit der Durchführung von Telemarketing. Ob das Ziel des Telefonates der Direktverkauf oder der Termin mit dem Kunden ist: Das Telefon ist im Verkauf immer ein zentrales Arbeitsmittel.



[Mehr Informationen](#)

[Verkaufstraining: Emotional Selling](#)

Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg durch das Wissen um unterschiedliche Bedürfnisse Ihrer Kunden - einfach, schnell, fundiert.

[Mehr Informationen](#)

[Verkaufstraining: Der verkaufsorientierte Innendienst](#)

Im Training lernen Sie, was Sie als Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst erfolgreich macht und wie Sie mit etwas System zusätzliche Umsätze generieren können.

[Mehr Informationen](#)

[Verkaufstraining: Typgerecht verkaufen](#)

Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg durch das Wissen um unterschiedliche Bedürfnisse ihrer Kunden – einfach, schnell, fundiert. Dieses Spezialtraining für Verkäufer vermittelt Ihnen effektive Strategien für den richtigen Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen. Ob Überzeugungskraft in der Produktpräsentation, Beziehungsmanagement oder Einwandbehandlung – durch flexibles Handeln nutzen Sie Ihre Umsatzpotenziale.

[Mehr Informationen](#)