

Verkaufstraining: Erfolgreiche Verkaufsgespräche führen

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

Dabei gilt: Zeigen Sie dem Kunden, dass er Ihnen vertrauen kann, denken Sie nicht für den Kunden, sondern stellen Sie Fragen, hören Sie zu und vermitteln Sie komplizierte Zusammenhänge in einfachen, überzeugenden Worten. Denn nur wer persönlich und fachlich überzeugt, wird ein Geschäft abschließen.

In diesem Training lernen Sie Methoden und Verkaufstechniken kennen, um Ihre Gespräche an allen Kundenkontaktpunkten erfolgreich zu gestalten.

Dabei fokussieren Sie die zentralen „Führungs-“ Techniken im Verkaufsgespräch von Z wie Ziele bis A wie Abschluss.

Inhalte

- **Die Bedeutung der Unternehmensziele und -werte für die Gestaltung des Verkaufsgesprächs**
 - **Der irrationale Käufer**
 - Die Beziehungsebene im Verkauf
 - **Vorbereitung von Verkaufsgesprächen: Verkaufsziele setzen**
 - **Das Termingespräch: Erstkontakt am Telefon**
 - **Fragen und Zuhören**
 - Die Situation und Wünsche des Kunden erkennen
 - Fragen stellen mit System
 - Zuhören und Spiegeln - echtes Verständnis schaffen
 - **Körpersprachliche Signale des Kunden erkennen**
 - **Bedarfsorientierte Beratung**
 - Überzeugend argumentieren: einfach, positiv, direkt
 - **Einwandbehandlung im Verkaufsgespräch**
 - Nutzen Sie Einwände, um Ihre Kunden kennen zu lernen
 - Techniken zur Einwandbehandlung
 - **Zusatzverkäufe tätigen**
 - **Den Auftrag sichern**
 - Abschluss-Signale erkennen
 - Abschluss-Techniken anwenden
 - **Persönliche Fortschrittsplanung**
-

Dieses Seminar ist auch Teil der Ausbildung Coaching in Service und Vertrieb (Qualitätscoach).

Zielgruppe

Verkäufer, (technische) Kundenberater, Fach- und Führungskräfte mit Vertriebsaufgaben

Trainer



Andreas
Räder



Iris Vanck

Teilnehmerstimmen

Das sagen unsere Teilnehmer zu diesem Seminar:

"Es war informativ, spannend und ich konnte viele nützliche Anregungen mitnehmen. Ich freue mich darauf, sie im Arbeitsleben auszuprobieren. Auch die Gesamtatmosphäre hat mir sehr gut gefallen."

Sebastian Groß, BIG direkt gesund

"Strukturiert, angenehm, zeitlich passend dosiert. Sehr hilfreich und Erkenntnis gebend."

Marc Esser, Lenz & Dörrenberg GmbH & Co. KG

"Sehr positiv. Die gute Stimmung beim Seminar hat dazu geführt, dass man mit Freude dabei war und einen guten Lernerfolg erzielen konnte."

Anke Fleischmann, MEKRA Lang GmbH & Co. KG

"Sehr gelungen - ich hatte Spaß."

Dr. Carlo Bäjén, Macherey-Nagel GmbH & Co. KG

"Die Zeit wurde sinnvoll genutzt, aufgrund der kleinen Gruppe konnte individuell trainiert werden. Alles in Allem: Für mich erfolgreich!"

Andreas Schmidt, Bals Elektrotechnik GmbH & Co. KG

[mehr »](#)

Dauer 2 Tage, je von 9.00 bis 17.00 Uhr

Teilnehmer max. 10

Termine nach Vereinbarung!
