

Für eine starke Performance - mit Überzeugung verkaufen

Unsere Verkaufstrainings für Ihr Unternehmen

*Wir leben nicht von dem, was wir produzieren, sondern von dem, was wir verkaufen.
(Robert Bosch)*

Menschen kaufen von Menschen

Verkäufer sind für die Umsätze des Unternehmens verantwortlich. Egal wie gut die Produkte und das Marketing sind – letztlich kaufen Menschen von Menschen. Sie kaufen, wenn Sie **Vertrauen bilden**, wenn sie emotional angesprochen und überzeugt werden. Wer ein Verkaufsteam führt, kennt den **Erfolgsfaktor Mensch** nur zu gut. Aber was macht den Unterschied? Und: Kann man das trainieren? Die Antwort lautet: Ja!

Die **Erfolgsfaktoren von Verkaufsgesprächen sind psychologisch benennbar** und erlernbar. Es geht um die Einstellung und Ausrichtung der Person, um Motivation und Willen zum Erfolg, um kommunikative Fähigkeiten im Verkaufsgespräch und um die Organisation der eigenen Arbeit, die Ausrichtung auf das Wesentliche und um die Pflege des Kunden - auch nach dem Kauf.

Denn: Nach dem Kauf ist vor dem Kauf.

In unseren Verkaufstrainings stehen die wichtigsten Themen für erfolgreiches Verkaufen im Fokus. In den Seminaren lernen Sie entscheidende Techniken rund um die **Gewinnung von Neukunden** und die **Bindung und Rückgewinnung von aktuellen und ehemaligen Kunden**. Sie erarbeiten Strategien, um erfolgreich Abschlüsse zu realisieren, Potenziale auszubauen und Kunden zu überzeugen. Im Training lernen Sie gezielt positive Entscheidungen herbeizuführen und können so **Ihre persönliche Sales Performance steigern**.

Verkaufen und Verhandeln - am Telefon, persönlich und emotional

Das Telefon ist als Vertriebsinstrument nach wie vor von hoher Wichtigkeit. Auch wenn die Kommunikation tendenziell mehr vom Telefon zur E-Mail und sonstigen digitalen Medien geht, ist für das Verkaufen **das Telefon ein immens wichtiges Instrument**. In unseren Trainings zum Verkaufen am Telefon lernen Sie sich professionell auf Telefonate vorzubereiten, eine erfolgreiche Gesprächsführung anzuwenden und Techniken für die Vorteilsargumentation und den Abschluss einzusetzen. [Hier](#) erfahren Sie mehr.

Verhandlungen sind im Vertrieb das tägliche Brot, auch in praktisch allen Unternehmensbereichen sind sie eine **wichtige Kernaufgabe für Mitarbeiter sowie Führungskräfte**. Mit Ihren Vorgesetzten verhandeln Sie über Priorisierungen, mit Kollegen über Ressourcen, mit Mitarbeitern über Ziele, mit Kunden und Dienstleistern über Konditionen und Preise. In jedem dieser Fälle ist es ratsam sich **die Ebenen einer Verhandlung bewusst zu machen** und **wirksame Instrumente einzusetzen**, die zum erfolgreichen Ausgang der Verhandlung führen. Erfahren Sie [hier](#) mehr über unsere Trainings zum erfolgreichen verhandeln.

Positive Emotionen beim Kunden auszulösen unterstützt beim Verkaufsprozess und kann sogar neben Fakten und Zahlen noch mehr „rausholen“. Richtig Verkaufen heißt den Kunden in das Gespräch einzubeziehen, den Kunden nach seinen Wünschen zu fragen oder diese sogar gleich zu erkennen und seine Bedürfnisse in Ihren Lösungs- oder Produktvorschlag mit einzubeziehen. Das Emotional Selling geht darüber hinaus und erkennt **Sprachmuster**, nutzt gezielt **emotionalisierte Wörter** und baut auf **neurolinguistische Hintergründe** auf, um das Verkaufsgespräch erfolgreich zu machen. Was es heißt emotional zu verkaufen lernen Sie in unseren Verkaufstrainings zum Thema „Emotional Selling“. [Hier](#) erfahren Sie mehr.

Verkaufen mit Leidenschaft – für Ihr Unternehmen, Ihre Vertriebsteams im Innen- und im Außendienst

Wenn Sie Ihr **gesamtes Vertriebsteam** in Verkaufstechniken schulen möchten, erstellen wir Ihnen ein auf Sie und Ihr Team abgestimmtes Weiterbildungsprogramm. Ein Verkaufstraining von ProKomm geht dabei weiter als Inhalte zu vermitteln und deren Anwendung zu erproben. Wir arbeiten immer auch an der **Einstellung**, vermitteln, **dass Verkaufen Spaß macht**, fördern den **persönlichen Ehrgeiz** und den Willen zum Verkaufserfolg - damit auch Ihre Vertriebsteams mit Leidenschaft verkaufen.

Die Inhalte schneiden wir auf die individuellen Bedarfe Ihrer Zielgruppen zu – vom Verkaufstraining für den Außendienst über den verkaufsorientierten Innendienst bis hin zu Trainings zum erfolgreichen Verhandeln für Führungskräfte.

Wenn Ihre Innendienstmitarbeiter mehr aus Ihren bestehenden Kundenkontakten herausholen sollen, können sie mit **gezielten Techniken der Gesprächsführung**, gekonnten **Reaktionen auf schnelle Einwände** und **Instrumente des Zusatzverkaufs** Extra-Umsätze aus eingehenden Gesprächen ermöglichen.

Sie möchten Ihre internationalen Mitarbeiter in Verkaufstechniken schulen? Auch hier unterstützen wir Sie gerne mit einem maßgeschneiderten **Verkaufstraining auf Englisch**.

Ausbildung zum Vertriebscoach

Die **Qualität und Motivation** Ihrer Vertriebsmitarbeiter können Sie auch nach durchlaufenen Personalentwicklungsmaßnahmen zusätzlich **steigern und nachhaltig sichern** – mit einem strukturierten Mitarbeitercoaching! Die Ausbildung von Vertriebscoaches ist eine wirksame Möglichkeit, um Transfer von Trainingsmaßnahmen zu sichern und auch dadurch die Verkaufszahlen zu erhöhen. Im Vertrieb ist es keine Neuigkeit, dass Mitarbeiter, die in der Praxis begleitet werden, erfolgreicher werden. Mehr Informationen zur Ausbildung zum Vertriebscoach finden Sie [hier](#).

Verkaufstrainings als offene Seminare

Unsere Trainings zum Thema Verkauf können Sie auch als offene Seminare buchen. Wählen Sie zwischen diesen Themen:

[Verkaufstraining: Erfolgreiche Verkaufsgespräche führen](#)

[Verkaufstraining: Erfolgreich Verhandeln](#)

[Telefontraining: Verkaufen am Telefon](#)

[Verkaufstraining: Emotional Selling](#)

Interessante Infos rund um Verkaufstrainings

Was ist Cross-Selling und der Unterschied zum Up-Selling?:

Der Begriff Cross Selling – auf Deutsch „Querverkauf“ kommt aus dem Marketingbereich und bezeichnet das Geschick eines Verkäufers, zusätzlich zu einem nachgefragten Artikel weitere passende Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen. Up- Selling bezeichnet im Vertrieb das Bemühen eines Verkäufers, dem Kunden statt einer günstigen Variante im nächsten Schritt ein höherwertiges, teureres Produkt oder Dienstleistung zu verkaufen.

Hard – Selling oder auch Hartakquise:

Hard-Selling bezeichnet eine besonders aggressive Verkaufsmethode, bei der zu erreichende kurzfristige Umsatzziele an oberster Stelle stehen. Langfristige Kundenbindung spielt eine weniger wichtige Rolle.

Der Schlüssel oder Key-Account Management:

Alle Kunden sind gleichermaßen wichtig für Unternehmen. Viele Kunden stehen jedoch oft nur für einen geringen Prozentanteil des Gesamtumsatzes. Dann gibt es Kunden, die häufig für einen Großteil des Umsatzes verantwortlich sind – sogenannte Key Accounts, Schlüsselkunden. Hier bietet es sich an, Berater beziehungsweise Verkäufer mit speziellen Kenntnissen und hervorragenden Kompetenzen als Schnittstelle zu diesen Kunden einzusetzen – Key Account Manager.



Bei der Planung Ihrer Inhouse-Verkaufstrainings berät Susanne Kirchner Sie gern: **02605 962 58 34**
