



V E R K A U F



## Überzeugend und erfolgreich im Verkauf

In einer Welt, in der sich die Produkte und Dienstleistungen immer ähnlicher werden, liegt die Chance zur Differenzierung in der Art und Weise, wie Sie verkaufen. Der Markt wandelt sich. Kundenansprüche verändern sich, werden größer – nicht nur in Bezug auf Produkte/Dienstleistungen, sondern auch im Hinblick auf Kommunikation und Service.

Kunden verhandeln vermehrt konsequent über den Preis. Wer hier bestehen will, braucht ein klares Profil: innovativer, schneller, kreativer, kundenorientierter, emphatischer, überzeugender.

Erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter generieren auch in einem anspruchsvollen Markt ihre Erträge, sichern nachhaltig das Unternehmensergebnis und festigen dadurch ihre Position.

Der offensive Verkauf ist der Schlüssel für mehr Umsatz und Ertrag. Das gilt für den Innen- wie für den Außendienst. Mit einer guten Gesprächsvorbereitung legen Sie die Basis für Ihren Erfolg. Welche Kundenmotive bedienen Sie mit konkreten Nutzenargumenten? Wie ist Ihr Umgang mit Einwänden, z. B. auf die Aussage: „Sie sind zu teuer!“? Wie formulieren Sie eine Abschlussfrage? Antworten darauf sowie konkrete Gesprächs- und Formulierungshilfen erhalten Sie in diesem Training.

## V E R K A U F

### INHALTE

- **Verkaufen im Wandel: Einstellung/innere Haltung**
- **Verkaufsarten – Verkaufsprofil**
- **Gesprächsvorbereitung**
  - » Kaufmotive
  - » Nutzenargumentation
- **Verkaufsrhetorik**
  - » Fragetechnik
  - » Professionelle Einwandbehandlung
- **Kaufsignale**
  - » Gespräche positiv und verbindlich abschließen
- **Ihre Wunschthemen?**
- **Umfangreiche Praxisübungen**

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen Vor- bzw. Abstimmungsgespräch fest.

**Dauer** 1-tägiges Inhouse-Training

**Teilnehmer** bis 12 Personen

### Methoden

Fachlicher Input, moderierte Übungssequenzen, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Gesprächssimulation, Fremd- und Selbstanalyse, videounterstützte Gesprächssituationen auf individuellen Wunsch

### Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen.  
Der Versand erfolgt als PDF per E-Mail.

### Zielgruppe

Verkäufer/-innen von kleinen und mittelständischen Unternehmen; selbstständige Unternehmer und Freiberufler.

### Kontakt

Ich freue mich über Ihre konkrete Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an [info@einfach-klartext.de](mailto:info@einfach-klartext.de) oder rufen Sie mich unter **02 41-47 58 67 13** an.