

## Seminar

# Ganz einfach verkaufen – So meistern Sie alle Phasen eines professionellen Verkaufsgesprächs!

### Abstract

Wer in Verkauf und Vertrieb tätig ist, hat sich für einen der schönsten und abwechslungsreichsten Berufe entschieden, aber auch für einen herausfordernden:

- man muss auf andere Menschen zugehen können,
- über eine sympathische Ausstrahlung verfügen,
- bestehende Kunden betreuen und an das Unternehmen binden,
- neue Kunden begeistern und gewinnen und
- die verschiedensten Verhandlungssituationen meistern... – und noch vieles mehr.

### Konzept

In diesem Intensivseminar trainieren Sie in zahlreichen praktischen Übungen die grundlegenden Verkaufstechniken erfolgreich anzuwenden. Die Schwerpunkte sind:

- Ausstrahlung und Überzeugungskraft gewinnen;
- Tragfähige Beziehung zu Kunden aufbauen;
- Verkaufsgespräche gezielt vorbereiten;
- Kundenbedarf erfassen und latenten Bedarf wecken;
- Wirkungsvoll argumentieren und
- Verkaufsgespräche sicher abschließen.

### Themenschwerpunkte

#### *Selbstmotivation und sympathische Ausstrahlung*

- Einstellung und Wertesystem erfolgreicher Verkäufer
- Positiv denken, positiv kommunizieren
- Den Kunden in den Mittelpunkt stellen
- Bewusstmachen eigener verkäuferischer Potenziale

#### *Grundlagen der Verkaufsrhetorik*

- Die Wirkung von Sach- und Beziehungsebene
- Ein positives Gesprächsklima schaffen
- Verbindlich, verständlich und sympathisch kommunizieren Vertrauensauslösende Signale senden
- Überzeugende Kundenansprache: Vom „ICH“ zum „SIE“

#### *Vorbereiten von Verkaufsgesprächen*

- Ziele setzen und Umsetzung planen

- Gesprächsvorbereitung

*Kundenbedarf und -bedürfnisse erfassen*

- Die grundlegenden Kaufmotive
- Die Analyse des bekannten und des latenten Bedarfs
- Erkennen von Kundenbedürfnissen
- Fragearten und Fragestrategien in der Bedarfs- und Bedürfnisanalyse

*Überzeugend argumentieren*

- Mit Fakten und logischen Argumenten Menschen überzeugen
- Aufzeigen des individuellen Kundennutzens
- Das Grundprinzip der Einwandbehandlung
- Gegenargumente + Kaufhindernisse psychologisch geschickt überwinden

*Verkaufsgespräche erfolgreich abschließen*

- Preisgespräche sicher führen
- Kaufsignale erkennen
- Möglichkeiten des Zusatzverkaufs nutzen
- Abschlusstechniken

*Anwendung der Techniken in der Praxis*

- Ziel- und Umsetzungsplanung der Trainingsinhalte in die berufliche Praxis

**Dauer**

Kundenabhängig