

Verkaufstraining in 2 Tagen

Mit den Modulen: der Verkaufsprozess, Bedarfsermittlung und Produktpräsentation, Einwandbehandlung, Kaufsignale und Abschluss

Thema & Inhalt	Die Anforderungen an den Professionellen Verkäufer wandeln sich kontinuierlich und werden vielfältiger und anspruchsvoller. Der professionelle Verkauf Ihrer Produkte und Dienstleistungen entscheidet daher über Erfolg oder Misserfolg Ihres Unternehmens. „Der Verkaufsprozess“ • Die Rolle des Verkäufers in unserer Gesellschaft begreifen • Eigenschaften guter Verkäufer erkennen • Den Verkaufsprozess verstehen • Eigene Verkaufserfahrung richtig einordnen und daraus lernen „Bedarfsermittlung und Produktpräsentation“ • Sicherheit und gewinnendes Auftreten im Smalltalk • Vertrauen aufbauen und gleiche Wellenlänge herstellen • Die „Unsichtbaren“ am Verhandlungstisch einbeziehen • Bedarf ermitteln als Basis einer erfolgreichen Produktpräsentation • Worauf es bei der Produktpräsentation vor allem ankommt • Wie Sie nonverbale Signale des Gesprächspartners lesen • Was Sie über Motive Ihres Kunden wissen sollten • Wie Sie sich im Gespräch selbst beobachten und korrigieren „Einwandbehandlung“ • Einwände als Chance begreifen • Zwischen Vorwänden und Einwänden unterscheiden • Standpunkt des anderen verstehen, auf „recht haben“ verzichten • Professioneller Gesprächsabbruch und Neuanfang • Verhandlungstechnik-Grundlagen „Kaufsignale und Abschluss“ • Internen Rückhalt herstellen und absichern • Abschlusssignale erkennen und aufgreifen • Rückkehr in die Einwandbehandlung einleiten • Das Geschäft professionell abschließen • Nachfolgegeschäft und Empfehlungen sichern • Freude über Geschäft beim Kunden erzeugen
Zielgruppe	Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Kundenkontakt aus allen Branchen, VerkäuferInnen, VerkaufsleiterInnen, Kundenberater(m/w) im Außen- und Innendienst
Referent	Norbert Kirsch, Kirsch + Kollegen GbR, Beratung und Training
Termin	Mittwoch, 13. und 20. Mai 2026, 2 Tage jeweils von 09:00 bis 16:00 Uhr
Ort	Schloss Mariakirchen, Obere Hofmark 3, 94424 Arnstorf OT Mariakirchen
Investition	599 EUR brutto inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung
Anmeldung	Hans Lindner Regionalförderung, Marie Hlawatsch Telefon: 08723 20-3157, Fax: 08723 20-2851 E-Mail: Marie.Hlawatsch@Hans-Lindner-Stiftung.de