

SI-EL-VT-002-3-1 Abschlüsse suchen und finden**SEMINARBESCHREIBUNG**

Erfolgreiche Verkaufsabschlüsse basieren auf professioneller Vorbereitung statt Intuition. Sie lernen klassische Abschlusstechniken wie Alternative-Close, Trial-Close und Assumptive Close situationsgerecht anzuwenden. Kaufsignale erkennen Sie in Körpersprache, Stimmlage und Fragetechnik für optimales Timing. Die zentrale Herausforderung: 90 Prozent aller Kunden kaufen nicht, weil sie nicht zum richtigen Zeitpunkt gefragt werden. Rhetorik entwickeln Sie gezielt für Bedarfsermittlung und Nutzenargumentation.

Abschlussicherheit durch virtuelles Training

Verkaufsabschlüsse trainieren Sie anhand realer Gesprächssituationen mit direktem Feedback. Ablehnung verliert durch Reframing ihren Schrecken – Sie entwickeln mentale Stärke für wiederholte Abschlussversuche. Transfer erfolgt durch konkrete Formulierungen und Gesprächsleitfäden für unterschiedliche Kundentypen. Verkaufspsychologie hilft Ihnen, Entscheidungsprozesse zu verstehen und Abschlusshemmnisse zu reduzieren. Rollenspiele mit Video-Feedback schärfen Ihre Wahrnehmung für Kaufsignale.

SEMINARINHALTE**Abschlusstechniken virtuell systematisch anwenden**

- > Alternative-Close: Kunde zwischen Optionen in Video-Calls wählen
- > Trial-Close: Testfragen zur Kaufbereitschaft digital stellen
- > Assumptive Close: Kaufentscheidung virtuell als gegeben annehmen
- > Summary-Close: Nutzen in Online-Präsentationen zusammenfassen
- > Urgency-Close: Zeitliche Verknappung authentisch digital

Kaufsignale in virtuellen Gesprächen nutzen

- > Verbale Kaufsignale: Fragen zu Lieferung, Zahlung digital
- > Non-verbale Signale: Körpersprache vor Kamera interpretieren
- > Optimalen Abschluss-Zeitpunkt in Video-Calls identifizieren
- > Bedarfsermittlung für passgenaue Remote-Abschluss-Strategie
- > Einwände als Kaufsignale in Online-Gesprächen nutzen

Umgang mit Ablehnung im Remote-Vertrieb

- > Ablehnung als Lernchance statt persönliches Scheitern
- > Mentale Stärke durch Reframing-Techniken digital entwickeln
- > Wiederholte Abschlussversuche in Video-Calls souverän
- > Selbstmotivation nach Absagen remote systematisch aufbauen
- > Resilienz im Online-Vertrieb langfristig stärken

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.050,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.050,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de