

SI-VT-004-2-10 Das optimale Verkaufsgespräch

SEMINARBESCHREIBUNG

Professionelle Verkaufsgesprächsführung folgt dem 4-Phasen-Modell statt Improvisation und beginnt beim systematischen Beziehungsaufbau. Sie erarbeiten einen praxiserprobten Leitfaden vom ersten Kundenkontakt über Bedarfsanalyse bis zum Win-Win-Abschluss. Fragetechniken zur Identifikation echter Kundenbedürfnisse erlernen Sie ebenso wie nutzenorientierte Argumentation statt Feature-Aufzählungen. Einwände unterscheiden Sie zuverlässig von Vorwänden und behandeln beide souverän. Intensives Rollenspieltraining in realistischen Szenarien ermöglicht systematischen Praxistransfer.

Verkaufstechniken mit sofortigem Praxistransfer

Verkaufsgesprächsführung verbindet bewährte Kommunikationsmethoden mit Rollenspieltraining und wendet das 4-Phasen-Modell direkt an Ihren Produkten an. Bedarfsermittlung erkennen Sie als Schlüssel zum Abschlusserfolg, während Sie überzeugende Nutzenargumentationen entwickeln, die Kaufentscheidungen beschleunigen. Strategien zur Unterscheidung zwischen Einwänden und Ausreden erlernen Sie ebenso wie Techniken, auch bei Widerstand die Gesprächsführung zu behalten. Jede Methode transferieren Sie durch praxisnahe Übungen mit realen Verkaufssituationen unmittelbar in Ihren Alltag.

SEMINARINHALTE

Die 4 Phasen professioneller Verkaufsgespräche

- > Eröffnung meistern: Neutralen Gesprächsboden schaffen
- > Bedarfsermittlung durch offene Fragetechniken systematisieren
- > Nutzenargumentation aus ermittelten Bedarfen entwickeln
- > Abschluss professionell vorbereiten statt übereilen
- > Jede Phase timing-gerecht durchführen für maximale Wirkung

Systematische Gesprächsführung für höhere Abschlussquoten

- > Gesprächsziele konkret definieren vor jedem Kundenkontakt
- > Fragetechniken einsetzen statt Annahmen treffen
- > Argumente aus Kundenbedürfnissen entwickeln statt Features auflisten
- > Gesprächsführung behalten auch unter Zeitdruck
- > Körpersprache lesen für besseres Kundenverständnis

Einwandbehandlung statt Kapitulation vor Widerständen

- > Einwände von Vorwänden unterscheiden durch gezielte Nachfragen
- > Widerstände professionell entkräften mit Daten und Referenzen
- > Vorwände auflösen durch systematischen Vertrauensaufbau
- > Win-Win-Abschlüsse schaffen für langfristige Kundenbindung
- > Nachfassstrategien entwickeln bei Kundenbedenken

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 / 1.450,00 € 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 / 1.450,00 € 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