

SI-EL-VT-004-3-1 Das optimale Verkaufsgespräch**SEMINARBESCHREIBUNG**

Verkaufsgesprächsführung adaptiert das 4-Phasen-Modell für digitale Kundenkontakte und beginnt mit Beherrschung digitaler Tools für Beziehungsaufbau ohne persönliches Treffen. Sie erarbeiten einen praxiserprobten Leitfaden vom ersten Video-Call über digitale Bedarfsanalyse bis zum Win-Win-Abschluss. Fragetechniken optimieren Sie für Video-Konferenz-Systeme und kombinieren nutzenorientierte Argumentation mit Screen-Sharing. Intensives Rollenspieltraining in virtuellen Szenarien ermöglicht systematischen Praxistransfer ohne Reisezeit.

Verkaufstechniken für digitale Kundenkontakte

Verkaufsgesprächsführung verbindet bewährte Kommunikationsmethoden mit digitalen Tools und wendet das 4-Phasen-Modell in Video-Konferenzen an. Bedarfsermittlung über Webcam erfordert angepasste Fragetechniken für Aufmerksamkeit trotz Ablenkungen, während Sie überzeugende Nutzenargumentationen mit Screen-Sharing präsentieren. Strategien zur Unterscheidung zwischen Einwänden und technischen Ausreden erlernen Sie ebenso wie Techniken bei Verbindungsproblemen. Jede Methode transferieren Sie durch praxisnahe Übungen unmittelbar in Ihren Vertriebsalltag.

SEMINARINHALTE**Die 4 Phasen für virtuelle Verkaufsgespräche adaptieren**

- > Eröffnung meistern: Rapport-Aufbau ohne Handschlag digital
- > Bedarfsermittlung: Fragetechniken über Video-Konferenz optimieren
- > Nutzenargumentation: Screen-Sharing für überzeugende Demos nutzen
- > Abschluss vorbereiten: Kaufsignal-Erkennung über Webcam trainieren
- > Timing anpassen an digitale Aufmerksamkeitsspannen

Systematische Online-Gesprächsführung für Remote-Sales

- > Gesprächsziele definieren für virtuelle Kundenkontakte spezifisch
- > Digitale Fragetechniken einsetzen trotz fehlender Körpersprache
- > Argumente entwickeln mit visuellen Online-Präsentations-Tools
- > Gesprächsführung behalten bei technischen Störungen souverän
- > Körpersprache über Webcam lesen für besseres Kundenverständnis

Einwandbehandlung in virtuellen Verkaufsgesprächen

- > Einwände von technischen Ausreden unterscheiden online
- > Widerstände entkräften mit digitalen Referenzen und Daten
- > Vorwände auflösen durch systematischen Remote-Vertrauensaufbau
- > Win-Win-Abschlüsse schaffen für virtuelle Kundenbeziehungen
- > Nachfassstrategien entwickeln nach Video-Calls systematisch

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