

SI-VT-009-2-10 Gesprächsleitfaden selbst entwickeln**SEMINARBESCHREIBUNG**

Das Seminar für Gesprächsleitfaden-Entwicklung befähigt Vertriebsmitarbeiter zur systematischen Erstellung verkaufswirksamer Leitfäden statt zufälliger Gesprächsverläufe. Sie strukturieren Verkaufsgespräche methodisch in Begrüßung, Bedarfsanalyse, Angebotspräsentation und Abschluss und entwickeln dabei modulare Gesprächsbausteine für flexible Kundenansprache. Der Gesprächsleitfaden Vertrieb integriert Ihre Alleinstellungsmerkmale stringent und verankert Best Practices nachhaltig. Authentische Verkaufsstrategien entstehen durch klare Zielsetzung, Kundenprofilierung und praxiserprobte Gesprächsphasen-Strukturierung für messbare Vertriebsserfolge.

Vom Standard-Skript zum individuellen Verkaufsleitfaden

Sie entwickeln Gesprächsleitfäden, die Struktur bieten ohne Routine-Eindruck zu erzeugen, und kombinieren bewährte Verkaufstechniken mit persönlichem Gesprächsstil für kundenorientierte Dialoge. Modulare Bausteine ermöglichen situative Anpassung an unterschiedliche Kundentypen, während klare Gesprächsphasen Orientierung sichern. Der Leitfaden Verkaufsgespräch dient als Navigator durch komplexe Verhandlungen, wobei Sie Einwandbehandlung, Nutzenargumentation und Abschlusstechniken systematisch integrieren. Praxisnahe Übungen zur Leitfaden-Entwicklung mit direktem Feedback ermöglichen iterative Optimierung für Ihren Vertriebskontext.

SEMINARINHALTE**Gesprächsleitfaden-Fundament entwickeln**

- > Zielsetzung definieren: Welche Abschlussquote anstreben
- > Kundenprofil erstellen für zielgruppenspezifische Ansprache
- > Gesprächsphasen strukturieren nach AIDA-Prinzip
- > Alleinstellungsmerkmale klar formulieren statt vage beschreiben
- > Flexibilität einbauen für unterschiedliche Gesprächsverläufe

Verkaufsgespräch methodisch führen

- > Eröffnung gestalten für vertrauensvolle Gesprächsbasis
- > Bedarfsanalyse systematisch durchführen mit offenen Fragen
- > Nutzenargumentation aufbauen statt Produktmerkmale aufzählen
- > Einwände antizipieren und Gegenargumente vorbereiten
- > Abschlusstechniken integrieren ohne Druck aufzubauen

Leitfaden testen und optimieren

- > Pilotgespräche durchführen zur Praxis-Validierung
- > Erfolgsquoten messen für datenbasierte Anpassung
- > Feedback einholen von Kollegen und Kunden
- > Best Practices dokumentieren für Wissenstransfer
- > Kontinuierlich verbessern basierend auf Vertriebs Erfahrung

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