

SI-EL-VT-009-3-1 Gesprächsleitfaden selbst entwickeln**SEMINARBESCHREIBUNG**

Das Online-Seminar befähigt Vertriebsmitarbeiter zur Erstellung verkaufswirksamer Gesprächsleitfäden statt zufälliger Gesprächsverläufe. Sie strukturieren Verkaufsgespräche methodisch in Begrüßung, Bedarfsanalyse, Angebotspräsentation und Abschluss und entwickeln 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 Vertriebserfolge.

Vom Standard-Telefonskript zum digitalen Verkaufsleitfaden

Sie entwickeln Gesprächsleitfäden, die Struktur bieten ohne Routine-Eindruck zu erzeugen, und kombinieren bewährte Verkaufstechniken mit authentischem 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**Digitalen Gesprächsleitfaden-Fundament entwickeln**

- > Zielsetzung definieren für virtuelle Verkaufsgespräche
- > Digitale Kundenprofile erstellen für Remote-Ansprache
- > Gesprächsphasen strukturieren für virtuellen Vertrieb
- > Alleinstellungsmerkmale klar formulieren ohne Körpersprache
- > Flexibilität einbauen für unterschiedliche Online-Szenarien

Verkaufsgespräch virtuell methodisch führen

- > Eröffnung gestalten für vertrauensvolle Remote-Basis
- > Bedarfsanalyse digital durchführen mit gezielten Fragen
- > Nutzenargumentation aufbauen trotz fehlender Präsenz
- > Einwände antizipieren im virtuellen Verkaufsgespräch
- > Abschlusstechniken integrieren für digitale Kaufentscheidungen

Leitfaden für Remote-Vertrieb testen und optimieren

- > Pilotgespräche virtuell durchführen zur Praxis-Validierung
- > Erfolgsquoten messen für datenbasierte Remote-Anpassung
- > Feedback einholen von digitalen Gesprächspartnern
- > Best Practices dokumentieren für virtuellen Wissenstransfer
- > Kontinuierlich verbessern basierend auf Remote-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 / 1.050,00 € 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