

SI-VT-020-2-10 Verkaufspsychologie**SEMINARBESCHREIBUNG**

Psychologie im Verkauf entscheidet über Erfolg oder Misserfolg im Vertrieb. Erfolgreiche Verkäufer verstehen die psychologischen Mechanismen hinter Kaufentscheidungen und nutzen dieses Wissen systematisch statt intuitiv. Sie analysieren Kundenmotive präzise, erkennen unbewusste Kaufbarrieren frühzeitig und gestalten Verkaufsgespräche gezielt nach bewährten Prinzipien. Der sichere Umgang mit Kommunikationsmodellen allein genügt nicht mehr – professionelle Verkaufspsychologie kombiniert psychologische Erkenntnisse mit rhetorischer Exzellenz und strategischer Gesprächsführung für nachhaltige Vertriebsserfolge.

Verkaufspsychologische Prinzipien professionell anwenden

Die sieben Cialdini-Prinzipien bilden das Fundament moderner Verkaufspsychologie: Reziprozität, Social Proof, Autorität, Konsistenz, Sympathie, Verknappung und Zugehörigkeit. Sie lernen diese Prinzipien nicht nur theoretisch, sondern wenden sie direkt in Verkaufssituationen an. Kundentypen identifizieren Sie anhand psychologischer Profile und passen Ihre Argumentation entsprechend an. Die FAB-Methode, SPIN-Selling und AIDA-Formel setzen Sie situationsgerecht ein, während Sie gleichzeitig ethische Grenzen wahren und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen statt kurzfristige Abschlüsse zu erzwingen.

SEMINARINHALTE**Psychologische Grundlagen im Vertrieb verstehen**

- > Kaufmotive systematisch analysieren statt vermuten
- > Sieben Cialdini-Prinzipien im Verkaufsgespräch nutzen
- > Kundentypen psychologisch profilieren und ansprechen
- > Unbewusste Kaufbarrieren frühzeitig erkennen
- > Vertrauensaufbau durch psychologische Techniken

Verkaufsargumentation psychologisch gestalten

- > FAB-Methode für nutzenorientierte Argumentation
- > SPIN-Selling-Technik strukturiert anwenden
- > AIDA-Formel in Verkaufspräsentationen integrieren
- > Einwandbehandlung mit psychologischem Reframing
- > Social Proof und Reziprozität gezielt einsetzen

Kaufentscheidungen professionell beeinflussen

- > Preis-Psychologie: Anker-Effekte nutzen
- > Verknappung und Dringlichkeit ethisch kommunizieren
- > Sympathie-Faktoren systematisch aufbauen
- > Abschlusstechniken psychologisch fundiert
- > Nachkauf-Dissonanz vermeiden durch kluges Closing

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 / 1.490,00 € 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 / 1.490,00 € 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