

SI-EL-VT-020-3-1 Verkaufspsychologie**SEMINARBESCHREIBUNG**

Verkaufspsychologie in digitalen Verkaufssituationen erfordert angepasste Techniken, da nonverbale Signale teilweise fehlen und Aufmerksamkeitsspannen kürzer sind. Sie lernen, die sieben Cialdini-Prinzipien auch in Video-Calls und virtuellen Verkaufsgesprächen wirkungsvoll einzusetzen. Psychologische Techniken adaptieren Sie an digitale Formate – von der Präsentationsgestaltung über virtuelle Einwandbehandlung bis hin zu Online-Abschlusstechniken. Die Kombination aus Live-Interaktion, praktischen Übungen und sofortiger Anwendung im eigenen digitalen Vertriebsalltag macht das Online-Seminar besonders praxisnah. Flexibel von Ihrem Arbeitsplatz aus entwickeln Sie verkaufspsychologische Kompetenz ohne Reiseaufwand.

Verkaufspsychologie digital meistern

Digitale Verkaufsgespräche stellen besondere Anforderungen an psychologische Techniken: Vertrauensaufbau gelingt trotz räumlicher Distanz durch gezielte Kameraführung, authentische Präsenz und psychologisch fundierte Online-Rhetorik. Sie lernen, Kundenreaktionen auch ohne physische Nähe präzise zu lesen und Ihre Argumentation entsprechend anzupassen. Die FAB-Methode setzen Sie in Bildschirmpräsentationen um, SPIN-Selling-Fragen formulieren Sie für Video-Calls. Social Proof integrieren Sie durch digitale Kundenbewertungen und Referenzen. Virtuelle Breakout-Sessions ermöglichen intensive Praxis-Übungen in Kleingruppen, während Chat-Funktionen zusätzliche Interaktionsmöglichkeiten bieten.

SEMINARINHALTE**Verkaufspsychologie in digitalen Formaten**

- > Cialdini-Prinzipien in Video-Calls wirkungsvoll nutzen
- > Vertrauensaufbau trotz digitaler Distanz meistern
- > Kundenreaktionen online präzise interpretieren
- > Aufmerksamkeit in virtuellen Gesprächen halten
- > Authentische Präsenz digital entwickeln und zeigen

Digitale Verkaufsargumentation gestalten

- > FAB-Methode in Bildschirmpräsentationen umsetzen
- > SPIN-Selling-Fragen für Video-Calls formulieren
- > Einwandbehandlung virtuell souverän meistern
- > Social Proof durch digitale Referenzen nutzen
- > Online-Abschlusstechniken psychologisch fundiert

Digitale Verkaufstools psychologisch optimieren

- > CRM-Systeme für psychologische Kundenprofile nutzen
- > E-Mail-Kommunikation verkaufspsychologisch gestalten
- > Digitale Verkaufspräsentationen psychologisch aufbauen
- > Online-Demos psychologisch wirkungsvoll durchführen
- > Virtuelle Nachfass-Strategien systematisch einsetzen

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 / 1.090,00 € 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 / 1.090,00 € 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