

SI-VT-001-2-10 Vertrieb Grundlagen**SEMINARBESCHREIBUNG**

Professionelle Vertriebsarbeit braucht systematische Methoden statt reiner Intuition. In diesem Vertrieb Grundlagen Seminar verschaffen Sie sich fundiertes Wissen über den kompletten Vertriebsprozess - von der strategischen Planung über die Kundenakquise bis zur nachhaltigen Kundenbindung. Sie analysieren unterschiedliche Vertriebskanäle und entwickeln passgenaue Strategien für Ihre spezifische Marktsituation. Verkaufsgespräche führen Sie strukturiert mit bewährten Gesprächstechniken und behandeln Einwände konstruktiv statt defensiv. Die Balance zwischen aktivem Verkauf und langfristigem Beziehungsaufbau meistern Sie durch praxiserprobte Methoden. Teilnehmer aus verschiedenen Branchen ermöglichen wertvollen Erfahrungsaustausch über unterschiedliche Vertriebskontexte hinweg.

Verkaufsgespräche professionell führen und Abschlüsse erzielen

Das optimale Verkaufsgespräch folgt einer klaren Dramaturgie von der Bedarfsanalyse über die Nutzenargumentation bis zum erfolgreichen Abschluss. Sie lernen die sieben Phasen des Verkaufsgesprächs kennen und wenden diese in Rollenspielen direkt an. Einwandbehandlung wird zur Chance statt zur Hürde, wenn Sie die LAER-Methode systematisch einsetzen. Abschlusstechniken nutzen Sie situationsgerecht ohne Manipulation, während Sie Kaufsignale frühzeitig erkennen und professionell aufgreifen. Die psychologischen Mechanismen erfolgreicher Verkaufsgespräche verstehen Sie und setzen diese ethisch ein. Preis-Leistungs-Diskussionen meistern Sie souverän durch klare Wertargumentation statt bloßer Rabattierung.

SEMINARINHALTE**Vertriebsstrategien entwickeln und umsetzen**

- > Direktvertrieb vs. indirekter Vertrieb systematisch bewerten
- > Vertriebskanäle für verschiedene Marktsegmente definieren
- > Kundenakquise strukturiert planen statt zufällig agieren
- > Vertriebsziele SMART formulieren und operationalisieren
- > Sales Funnel aufbauen: von Leads zu zahlenden Kunden

Verkaufsgespräche strukturiert führen

- > Sieben Phasen erfolgreicher Verkaufsgespräche anwenden
- > Bedarfsanalyse durch gezielte Fragetechniken durchführen
- > Nutzenargumentation kundenorientiert statt produktfokussiert
- > Einwände mit LAER-Methode konstruktiv behandeln
- > Abschlusstechniken situationsgerecht einsetzen

Kundenbeziehungen nachhaltig aufbauen

- > Vertrauen etablieren durch Authentizität und Kompetenz
- > After-Sales-Betreuung als Wettbewerbsvorteil nutzen
- > Cross-Selling und Up-Selling systematisch identifizieren
- > Beschwerdemanagement zur Kundenbindung einsetzen
- > CRM-Systeme für strukturiertes Kundenmanagement nutzen

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 / 1.650,00 € 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 / 1.650,00 € 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