

SI-EL-VT-022-3-1 Vorwände und Einwände richtig nutzen**SEMINARBESCHREIBUNG**

Einwandbehandlung funktioniert virtuell genauso professionell wie vor Ort – wenn Sie die richtigen Techniken beherrschen. Im Online-Seminar Einwandbehandlung lernen Sie, Kundeneinwände auch in digitalen Verkaufsgesprächen zu analysieren, Vorwände von echten Einwänden zu unterscheiden und mit bewährten Methoden zu behandeln. Sie trainieren die Bumerang-Methode, Rückfragetechniken und weitere praxiserprobte Vorgehensweisen für souveräne Einwandbehandlung am Telefon und in Video-Calls. Dabei entwickeln Sie ein Gespür dafür, wie Sie ohne physische Präsenz trotzdem Kaufbereitschaft erkennen und Vertrauen aufbauen, während Sie flexibel von Ihrem Arbeitsplatz aus lernen.

Digitale Einwandbehandlung für messbar mehr Online-Abschlüsse

Die virtuelle Einwandbehandlung-Schulung vermittelt Ihnen Methoden, die speziell auf Remote-Verkaufsgespräche zugeschnitten sind. Sie lernen, typische Einwände wie "zu teuer", "kein Interesse" oder "keine Zeit" am Telefon oder in Video-Meetings nicht als Ablehnung zu interpretieren, sondern als Chance zur Vertiefung des Dialogs. Durch gezielte Fragetechniken identifizieren Sie die wahren Beweggründe Ihrer Kunden auch ohne Körpersprache lesen zu können. Das Online-Seminar kombiniert bewährte Einwandbehandlung Methoden mit digitalen Verkaufsansätzen: Sie trainieren aktives Zuhören am Telefon, empathische Kommunikation in Video-Calls und überzeugende Nutzenargumentation in Live-Rollenspielen, die Sie optimal auf virtuelle Verkaufssituationen vorbereiten.

SEMINARINHALTE**Vorwand oder Einwand: Digital richtig deuten lernen**

- > Unterscheidungskriterien ohne Körpersprache anwenden
- > Kaufsignale in Stimme und Wortwahl virtuell erkennen
- > Vorwände durch digitale Fragetechniken enttarnen
- > Stimmklang und Sprechpausen als Wahrheitsindikatoren
- > Timing in Video-Calls und Telefongesprächen optimieren

Einwandbehandlung-Methoden für digitale Vertriebskanäle

- > Bumerang-Methode am Telefon wirkungsvoll einsetzen
- > Rückfragetechnik für virtuelle Bedarfsanalyse
- > Ja-aber-Technik in Video-Meetings professionell nutzen
- > Vorwegnahme häufiger Einwände in Online-Verkaufsgesprächen
- > Isolationstechnik für digitale Abschlusssituationen

Typische Online-Einwände souverän meistern

- > "Zu teuer" virtuell argumentieren ohne Ablenkungen
- > "Kein Interesse": Nutzen digital konkret darstellen
- > "Keine Zeit": Dringlichkeit am Telefon aufzeigen
- > "Muss ich überlegen": Remote Entscheidungshilfen geben
- > Vertrauen in digitalen Verkaufsgesprächen aufbauen

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