

SI-VT-023-3-10 Zielgerichtete Bedarfsermittlung**SEMINARBESCHREIBUNG**

Sie ermitteln Kundenbedarf systematisch statt intuitiv und entwickeln dabei Fragetechniken, die echte Kaufmotive sichtbar machen. Professionelle Bedarfsermittlung bedeutet: Der Kunde liefert Ihnen selbst die besten Verkaufsargumente. Sie lernen, offene W-Fragen gezielt einzusetzen, um Wünsche, Ziele und Probleme präzise zu analysieren. Durch strukturierte Bedarfsanalyse unterscheiden Sie zwischen vordergründigen Aussagen und tatsächlichen Entscheidungskriterien. Profiling-Methoden ermöglichen Ihnen, Kundentypen zu erkennen und Ihre Fragestrategie situativ anzupassen für maximale Verkaufschancen.

Welche Fragetechniken führen zu erfolgreicher Bedarfsermittlung?

Sie beherrschen fünf bewährte Fragetechniken für das Verkaufsgespräch: Offene W-Fragen zur Informationsgewinnung, geschlossene Fragen zur Bestätigung, Alternativfragen zur Eingrenzung, hypothetische Fragen zur Bedarfserweiterung sowie Kontrollfragen zur Absicherung. Jede Technik setzen Sie phasengerecht ein. Die Erlaubnis zur Bedarfsanalyse holen Sie professionell ein, stellen Kriterienfragen strukturiert und erkennen Kaufmotive zuverlässig. Durch aktives Zuhören und präzises Zusammenfassen bestätigen Sie Erkenntnisse und schaffen Vertrauen. Praxis-Übungen mit Video-Feedback sichern Ihren Transfer in reale Verkaufssituationen nachhaltig ab.

SEMINARINHALTE**Professionelle Fragetechniken für Bedarfsermittlung**

- > Offene W-Fragen: Informationen gewinnen statt vorgeben
- > Geschlossene Fragen zur Bestätigung gezielt einsetzen
- > Alternativfragen: Kundenbedarf konkretisieren
- > Hypothetische Fragen für Bedarfserweiterung nutzen
- > Kontrollfragen: Erkenntnisse absichern

Strukturierte Bedarfsanalyse im Verkaufsgespräch

- > Erlaubnis zur Bedarfsermittlung professionell einholen
- > Kriterienfragen: Was ist dem Kunden wirklich wichtig?
- > Kaufmotive systematisch herausarbeiten
- > Wünsche, Ziele und Probleme präzise analysieren
- > Erkenntnisse zusammenfassen und bestätigen lassen

Profiling: Kundentypen erkennen für zielgenaue Fragen

- > Vier Kundentypen im Verkaufsgespräch identifizieren
- > Fragestrategie an Kundentyp anpassen
- > Körpersprache und Sprachmuster interpretieren
- > Verkaufsargumente aus Profiling ableiten
- > Widerstände in Bedarfsphase frühzeitig erkennen

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 / 1.450,00 € 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 / 1.450,00 € 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