

SI-EL-VT-023-3-1 Zielgerichtete Bedarfsermittlung**SEMINARBESCHREIBUNG**

Sie ermitteln Kundenbedarf virtuell systematisch und entwickeln dabei digitale Fragetechniken, die auch ohne Präsenz echte Kaufmotive sichtbar machen. Professionelle Bedarfsermittlung online bedeutet: Der Kunde liefert Ihnen trotz Distanz selbst die besten Verkaufsargumente. Sie lernen, offene W-Fragen in Video-Calls gezielt einzusetzen, um Wünsche, Ziele und Probleme präzise zu analysieren. Durch strukturierte Remote-Bedarfsanalyse unterscheiden Sie zwischen vordergründigen Aussagen und tatsächlichen Entscheidungskriterien. Digitale Profiling-Methoden ermöglichen Ihnen, Kundentypen auch virtuell zu erkennen und Ihre Fragestrategie im Online-Setting anzupassen für maximale Verkaufschancen trotz fehlender Körpersprache.

Welche Fragetechniken funktionieren im virtuellen Verkaufsgespräch?

Sie beherrschen fünf bewährte Fragetechniken für Online-Verkaufsgespräche: Offene W-Fragen zur Informationsgewinnung trotz technischer Barrieren, geschlossene Fragen zur Bestätigung bei Video-Verzögerungen, Alternativfragen zur Eingrenzung in Chat und Sprache, hypothetische Fragen für digitale Bedarfserweiterung sowie Kontrollfragen zur Absicherung bei Remote-Kommunikation. Jede Technik setzen Sie phasengerecht in virtuellen Settings ein. Die Erlaubnis zur Bedarfsanalyse holen Sie auch online professionell ein, stellen Kriterienfragen strukturiert und erkennen Kaufmotive zuverlässig. Digitale Tools wie Screen-Sharing und virtuelle Whiteboards visualisieren Erkenntnisse und sichern Ihren Transfer in reale Online-Verkaufssituationen nachhaltig ab.

SEMINARINHALTE**Fragetechniken für virtuelle Verkaufsgespräche**

- > W-Fragen trotz technischer Barrieren gezielt einsetzen
- > Geschlossene Fragen bei Video-Verzögerungen nutzen
- > Alternativfragen über Chat und Sprache kombinieren
- > Hypothetische Fragen digital für Bedarfserweiterung
- > Kontrollfragen: Remote-Kommunikation absichern

Remote-Bedarfsanalyse strukturiert durchführen

- > Erlaubnis zur Befragung virtuell professionell einholen
- > Kriterienfragen digital dokumentieren und visualisieren
- > Kaufmotive trotz Distanz systematisch herausarbeiten
- > Kundenwünsche über Video-Calls präzise analysieren
- > Erkenntnisse mit digitalen Tools zusammenfassen

Digitale Profiling-Methoden für Online-Vertrieb

- > Kundentypen ohne Körpersprache identifizieren
- > Fragestrategie an virtuelle Gesprächssituation anpassen
- > Sprachmuster und Chat-Verhalten interpretieren
- > Verkaufsargumente aus Online-Profiling ableiten
- > Widerstände in Remote-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 / 1.050,00 € 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