

SI-EL-VT-002-3-1 Abschlüsse suchen und finden**SEMINARBESCHREIBUNG**

90 Prozent der Kunden kaufen nicht, weil sie nicht gefragt werden. Diese Statistik zeigt die zentrale Herausforderung im Vertrieb: Viele Verkaufsgespräche scheitern nicht am Produkt oder Preis, sondern am fehlenden Abschluss. In diesem Seminar lernen Sie systematische Techniken, um Kaufsignale zu erkennen, Einwände souverän zu behandeln und Verkaufsgespräche gezielt zum Abschluss zu führen. Praxisnah trainieren Sie verschiedene Closing-Methoden, entwickeln Ihre rhetorischen Fähigkeiten und bauen die Angst vor Ablehnung ab. Das flexible Format ermöglicht Ihnen das Lernen von Ihrem Arbeitsplatz aus – Sie sparen Reisezeit und können das Gelernte direkt in Ihre nächsten Kundentermine integrieren.

Erfolgreiche Abschlusstechniken systematisch anwenden

Sie erlernen bewährte Abschlussmethoden wie den Alternative-Close, Trial-Close und Assumptive Close. Jede Technik wird nicht nur theoretisch vermittelt, sondern in interaktiven Übungen trainiert. Sie erfahren, wann welche Methode am wirkungsvollsten ist und wie Sie flexibel auf unterschiedliche Kundensituationen reagieren. Durch gezieltes Feedback entwickeln Sie ein Gespür für den richtigen Zeitpunkt zum Abschluss. Die praktischen Übungen bereiten Sie auf echte Verkaufssituationen vor und geben Ihnen die Sicherheit, die Sie im Kundengespräch benötigen. Sie verlassen das Seminar mit einem Werkzeugkasten erprobter Techniken.

SEMINARINHALTE**Kaufsignale erkennen und richtig deuten**

- > Verbale und nonverbale Kaufsignale im Gespräch identifizieren
- > Die Körpersprache des Kunden professionell interpretieren
- > Fragetechniken zur Kaufbereitschaft gezielt einsetzen
- > Timing für den Abschluss präzise bestimmen
- > Zwischenerfolge systematisch nutzen

Abschlusstechniken und Methoden

- > Alternative-Close: Dem Kunden positive Optionen anbieten
- > Trial-Close: Kaufbereitschaft testen ohne Druck
- > Assumptive Close: Den Kauf als gegeben annehmen
- > Urgency-Close: Zeitliche Verknappung professionell nutzen
- > Summary-Close: Vorteile zusammenfassen und abschließen

Einwände behandeln und Ablehnung begegnen

- > Häufige Einwände beim Abschluss souverän entkräften
- > Die Angst vor Ablehnung systematisch überwinden
- > Selbstmotivation nach negativen Gesprächen aufbauen
- > Rhetorik im kritischen Verkaufsmoment einsetzen
- > Mit Ablehnung professionell umgehen und Chancen bewahren

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