

SI-VT-004-4-1 Das optimale Verkaufsgespräch**SEMINARBESCHREIBUNG**

Verkaufsgespräche entscheiden über Abschluss oder Ablehnung. Sie lernen, wie Sie Kundengespräche strukturiert vorbereiten und die 4 Phasen gezielt nutzen: von der Gesprächseröffnung über die Bedarfsermittlung bis zur Einwandbehandlung. Die richtige Vorbereitung macht den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg. Sie entwickeln Kompetenzen für professionelle Bedarfsermittlung durch gezielte Fragetechniken. Offene und geschlossene Fragen setzen Sie strategisch ein. Einwände und Vorwände unterscheiden Sie sicher und behandeln diese konstruktiv. Bewährte Strategien für Gesprächsführung bilden die Grundlage für nachhaltige Kundenbeziehungen.

Verkaufsgespräche erfolgreich abschließen

Sie erwerben praktische Werkzeuge für die Steuerung von Verkaufsgesprächen vom ersten Kontakt bis zum Abschluss. Für schwierige Gesprächssituationen stärken Sie gezielt Ihre Argumentationskompetenz. Die 4 Phasen des Verkaufsgesprächs wenden Sie systematisch an und schaffen einen neutralen Gesprächsboden. Praxisübungen mit echten Verkaufssituationen vermitteln Ihnen bewährte Techniken für Nutzenargumentation und Abschlussformulierungen. Sie trainieren den Umgang mit verschiedenen Kundentypen und entwickeln individuelle Gesprächsstrategien. Nach dem Seminar führen Sie Kundengespräche selbstsicher, strukturiert und mit deutlich höherer Abschlusswahrscheinlichkeit.

SEMINARINHALTE**Grundlagen des Verkaufsgesprächs**

- > Die 4 Phasen im Verkaufsgespräch systematisch nutzen
- > Neutraler Gesprächsboden als Basis für Vertrauen
- > Gesprächseröffnung professionell gestalten
- > Abschluss gezielt vorbereiten und einleiten

Professionelle Gesprächsführung

- > Bedarfsermittlung durch gezielte Fragetechniken
- > Offene und geschlossene Fragen strategisch einsetzen
- > Nutzenargumentation statt Feature-Aufzählung
- > Gesprächsleitfaden für verschiedene Kundentypen

Einwand- und Vorwandbehandlung

- > Einwand versus Vorwand sicher unterscheiden
- > Strategien zur konstruktiven Überwindung von Widerständen
- > Win-Win-Situationen schaffen statt konfrontieren
- > Abschlusstechniken für nachhaltige Kundenbeziehungen

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