

SI-VT-031-2-1 Psychologie im Verkauf

SEMINARBESCHREIBUNG

Verkaufspsychologie ist der Schlüssel zu nachhaltigen Abschlüssen im B2B-Vertrieb. Sie lernen, wie Kunden Entscheidungen treffen und welche psychologischen Prinzipien erfolgreiche Verkaufsgespräche prägen. Emotionale und rationale Kaufmotive erkennen Sie systematisch und nutzen diese Erkenntnisse für Ihre Argumentation. Bewährte Ansätze wie die Prinzipien von Cialdini bilden die Grundlage für ethische Verkaufspsychologie. Sie entwickeln ein tiefes Verständnis für Verhaltensmuster Ihrer Kunden und lernen, diese konstruktiv zu adressieren.

Kaufpsychologie gezielt einsetzen

Sie erwerben praktische Werkzeuge zur Analyse von Entscheidungsmustern und lernen, emotionale Trigger professionell zu nutzen. Für schwierige Verhandlungen stärken Sie Ihre psychologische Kompetenz gezielt und entwickeln Strategien für Einwandbehandlung. Körpersprache lesen Sie sicher und setzen nonverbale Kommunikation bewusst ein. Praxisübungen vertiefen Ihre Fähigkeiten in realistischen B2B-Szenarien. Nach dem Seminar führen Sie Verkaufsgespräche mit psychologischem Verständnis und erhöhen Ihre Abschlussquote durch gezielte Anwendung bewährter Prinzipien.

SEMINARINHALTE

Psychologische Prinzipien im Verkauf

- > Die 7 Prinzipien nach Cialdini verstehen und anwenden
- > Reziprozität und Social Proof gezielt nutzen
- > Verknappung als psychologisches Verkaufsinstrument
- > Autorität und Sympathie im B2B-Vertrieb aufbauen

Kaufentscheidungen verstehen

- > Emotionale vs. rationale Kaufmotive erkennen
- > Entscheidungsmuster systematisch analysieren
- > Trigger für Kaufbereitschaft identifizieren
- > Verhaltenspsychologie im Verkaufsprozess nutzen

Verkaufsgespräche psychologisch führen

- > Die 5 Phasen psychologisch fundiert gestalten
- > Körpersprache und Mikrosignale richtig deuten
- > Einwände mit psychologischem Verständnis behandeln
- > Abschluss durch psychologische Techniken sichern

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.

SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.650,00 € 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 / 1.650,00 € 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