

SI-VT-033-2-1 Schwierige Verkaufsgespräche meistern**SEMINARBESCHREIBUNG**

Verkaufsgespräche werden herausfordernd, wenn Kunden skeptisch reagieren, Einwände häufen sich oder Konflikte eskalieren. Sie lernen systematische Methoden zur Einwandbehandlung und entwickeln Strategien für schwierige Gesprächssituationen. Bewährte Techniken wie die Rückfrage-Methode oder Bumerang-Technik ermöglichen es, Widerstände konstruktiv zu nutzen statt gegen sie anzukämpfen. Sie trainieren, wie Sie auch unter Druck professionell bleiben und Kundenbeziehungen trotz Konflikten aufrechterhalten.

Verkaufseinwände professionell behandeln

Sie erwerben praktische Werkzeuge für typische Einwände wie »zu teuer«, »kein Interesse« oder »keine Zeit«. Durch gezielte Übungen stärken Sie Ihre Kommunikationskompetenz und lernen, zwischen echten Einwänden und Vorwänden zu unterscheiden. Das Seminar vermittelt systematische Techniken zur Deeskalation und zeigt, wie Sie Kundenbeziehungen auch in kritischen Situationen stabilisieren. Nach dem Training meistern Sie anspruchsvolle Verkaufsgespräche selbstsicher, wandeln Widerstände in Verkaufschancen um und erzielen nachhaltig bessere Abschlussquoten.

SEMINARINHALTE**Einwandbehandlung systematisch anwenden**

- > Kundeneinwände richtig interpretieren und kategorisieren
- > Rückfrage-Methode bei Preiseinwänden gezielt einsetzen
- > Bumerang-Technik: Widerstände als Argumente nutzen
- > Vorwegnahme-Technik für bekannte Einwände anwenden
- > Echte Einwände von Vorwänden sicher unterscheiden

Konflikte im Verkaufsgespräch deeskalieren

- > Kritische Gesprächssituationen frühzeitig erkennen
- > Emotionale Eskalationen professionell abfangen
- > Gesprächsführung unter Druck souverän halten
- > Kundenbeziehung trotz Konflikten bewahren

Schwierige Kunden professionell begleiten

- > Mit aggressiven Verhaltensweisen konstruktiv umgehen
- > Killerphrasen und unfaire Taktiken entkräften
- > Abschluss trotz anfänglicher Widerstände erreichen
- > Nachbereitung schwieriger Verkaufsgespräche nutzen

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 / 1.650,00 € 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