

SI-VT-020-3-1 Verkaufspsychologie

SEMINARBESCHREIBUNG

Erfolgreicher Vertrieb ist mehr als Produktwissen und Rhetorik. Sie lernen in dieser Verkaufspsychologie Weiterbildung, wie Sie Kundenmotive verstehen und Kaufentscheidungen professionell beeinflussen. Das Seminar vermittelt psychologische Prinzipien, die Sie sofort in Ihren Verkaufsgesprächen anwenden. Sie erkennen Kaufbarrieren frühzeitig und lösen sie systematisch auf. Dabei nutzen Sie bewährte Techniken aus Psychologie und Kommunikation. Sie entwickeln ein tiefes Verständnis für Kundenverhalten und setzen dieses gezielt ein.

Psychologie im Verkauf gezielt nutzen

Sie trainieren die sieben Prinzipien von Robert Cialdini und wenden diese direkt in realen Verkaufssituationen an. Reziprozität, Social Proof und Verknappung werden zu konkreten Werkzeugen in Ihrer täglichen Arbeit. Sie lernen, wie Sie Vertrauen aufbauen und gleichzeitig professionell Einfluss nehmen. Das Seminar zeigt Ihnen, wie erfolgreiche Verkäufer arbeiten und welche psychologischen Mechanismen sie nutzen. Sie erfahren, wie Sie mit Verkaufspsychologie Tricks ethisch und wirkungsvoll einsetzen, ohne manipulativ zu wirken. Ihre Gesprächsführung wird systematischer und erfolgreicher.

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verkaufspsychologie verstehen

- > Psychologische Prinzipien im Verkaufsgespräch erkennen
- > Kaufmotive und Entscheidungsprozesse von Kunden analysieren
- > Unterschied zwischen Manipulation und Beeinflussung verstehen
- > Kundentypen systematisch identifizieren und ansprechen
- > Emotionale und rationale Kauftreiber gezielt nutzen

Die 7 Cialdini-Prinzipien praktisch anwenden

- > Reziprozität: Geben und Nehmen im Verkaufsgespräch
- > Social Proof durch Referenzen und Testimonials nutzen
- > Autorität aufbauen und glaubwürdig demonstrieren
- > Konsistenz schaffen durch Micro-Commitments
- > Sympathie gezielt entwickeln ohne aufgesetzt zu wirken
- > Verknappung ethisch einsetzen für Kaufimpulse

Einwände und Widerstände professionell lösen

- > Kaufbarrieren frühzeitig erkennen und adressieren
- > Einwandbehandlung mit psychologischen Techniken
- > Preisgespräche souverän führen durch Wertargumentation
- > Abschlusstechniken ohne Druck entwickeln
- > Langfristige Kundenbeziehungen aufbauen statt One-Shot

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.

| SEMINARGEBUHR

> Öffentliche Seminare / 1.490,00 € 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 / 1.490,00 € 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