

SI-EL-VT-020-3-1 Verkaufspräzesspsychologie

| SEMINARBESCHREIBUNG

Erfolgreicher Vertrieb basiert auf psychologischem Verständnis für Kundenmotive. Sie lernen in diesem Verkaufspräzesspsychologie Online-Seminar, wie Sie Kaufentscheidungen professionell beeinflussen. Das Live-Format ermöglicht interaktives Training mit direktem Trainer-Feedback. Sie analysieren Kundenverhalten und wenden psychologische Prinzipien sofort an. Dabei nutzen Sie digitale Collaboration-Tools für praktische Übungen in Breakout-Sessions. Das Seminar vermittelt bewährte Verkaufstechniken, die Sie am nächsten Tag einsetzen. Sie entwickeln systematisches Verständnis für Verkaufspräzesspsychologie ohne Reiseaufwand.

Weiterbildung Verkaufspräzesspsychologie mit maximaler Flexibilität

Sie trainieren die sieben Cialdini-Prinzipien in praxisnahen Online-Übungen. Reziprozität, Social Proof und Verknappung werden zu konkreten Werkzeugen für Ihre Verkaufsgespräche. Das Seminar zeigt, wie Sie Einwände systematisch behandeln und Kaufbarrieren auflösen. Sie lernen durch Rollenspiele und Fallstudien, nicht durch passive Theorie-Vermittlung. Die psychologischen Techniken funktionieren in allen Vertriebskanälen gleichermaßen. Ihre Gesprächsführung wird strukturierter und erfolgreicher, egal ob am Telefon oder persönlich.

| SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verkaufspräzesspsychologie verstehen

- > Psychologische Prinzipien im Verkaufsgespräch erkennen
- > Kaufmotive und Entscheidungsprozesse analysieren
- > Unterschied zwischen Manipulation und Beeinflussung
- > 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

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 / 1.090,00 € 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 / 1.090,00 € 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