

SI-EL-VT-001-2-1 Vertrieb Grundlagen

SEMINARBESCHREIBUNG

Vertrieb ist mehr als nur Verkaufen – es ist die Kunst, Kundenbeziehungen strategisch aufzubauen und langfristig zu pflegen. Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie Verkaufsgespräche systematisch vorbereiten, Kundenbedürfnisse präzise analysieren und Ihre Produkte überzeugend präsentieren. Dabei entwickeln Sie ein Verständnis dafür, wie moderne Vertriebsarbeit funktioniert und welche Erfolgsfaktoren den Unterschied zwischen Interessent und Kunde ausmachen. Bewährte Techniken der Gesprächsführung trainieren Sie in interaktiven Übungen mit direktem Feedback. Digitale Whiteboards nutzen wir für praktische Simulationen.

Von der Akquise bis zum Abschluss

Sie erwerben praktische Werkzeuge für alle Phasen des Vertriebsprozesses und lernen, Einwände konstruktiv zu behandeln, statt sie als Hindernis zu sehen. Dabei entwickeln Sie ein professionelles Verständnis dafür, wie Sie Kaufsignale frühzeitig erkennen und gezielt nutzen. Ihre Verhandlungskompetenz stärken Sie durch praxisnahe Übungen mit direktem Feedback. Moderne Abschlusstechniken setzen Sie situationsgerecht ein, ohne aufdringlich zu wirken. Nach dem Seminar führen Sie Verkaufsgespräche selbstsicher, gewinnen neue Kunden systematisch und bauen bestehende Geschäftsbeziehungen gezielt aus.

SEMINARINHALTE

Grundlagen professioneller Vertriebsarbeit

- > Vertriebsprozess von Leadgenerierung bis After-Sales verstehen
- > Unterschied zwischen Direktvertrieb und indirektem Vertrieb kennen
- > Kundentypen erkennen und Gesprächsstrategie anpassen
- > Vertriebskanäle systematisch für Ihre Produkte auswählen

Verkaufsgespräche erfolgreich führen

- > Bedarfsanalyse durchführen und Kundenbedürfnisse ermitteln
- > Nutzenargumentation statt Produktmerkmale entwickeln
- > Einwände professionell behandeln und Kaufsignale erkennen
- > Abschlusstechniken situativ einsetzen

Kundenbeziehungen nachhaltig aufbauen

- > Erstkontakt gestalten und Vertrauen aufbauen
- > Verhandlungen führen und Win-Win-Lösungen entwickeln
- > Cross-Selling-Potenziale bei Bestandskunden identifizieren
- > After-Sales-Service für langfristige Kundenbindung 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.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.250,00 € 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 / 1.250,00 € 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