

## SI-EL-VT-022-3-1 Vorwände und Einwände richtig nutzen

### **SEMINARBESCHREIBUNG**

Einwandbehandlung ist eine zentrale Verkaufskompetenz, die über Abschluss oder Ablehnung entscheidet. Sie lernen, die wahren Gründe hinter Kundenbedenken zu erkennen und professionell darauf zu reagieren. Dabei entwickeln Sie ein systematisches Verständnis dafür, wann ein Kunde echte Bedenken äußert und wann er mit Vorwänden ausweicht. Bewährte Kommunikationstechniken wie die Bumerang-Methode oder gezielte Rückfragen bilden die Grundlage für konstruktive Verkaufsgespräche, in denen Sie Vertrauen aufbauen statt Druck auszuüben. Das Online-Format ermöglicht Ihnen flexible Teilnahme ohne Reiseaufwand.

### **Vorwand oder Einwand – der entscheidende Unterschied**

Sie erwerben praktische Werkzeuge, um Einwände im Verkaufsgespräch souverän zu meistern. Für schwierige Situationen wie "zu teuer" oder "kein Interesse" entwickeln Sie überzeugende Argumentationsketten. Nach dem Seminar führen Sie Verkaufsgespräche selbstsicher und wandeln Widerstände in Chancen um. Praxisnahe Rollenspiele in interaktiven Online-Sessions ermöglichen es Ihnen, typische Einwandsituationen realitätsnah zu trainieren. Sie lernen zudem, wie Sie durch aktives Zuhören und empathische Kommunikation echte Kaufbereitschaft von höflichen Absagen unterscheiden.

### **SEMINARINHALTE**

#### **Einwandbehandlung systematisch verstehen**

- > Unterschied zwischen Vorwand und echtem Einwand erkennen
- > Häufige Einwände im Verkaufsgespräch identifizieren
- > Kundenpsychologie bei Kaufentscheidungen verstehen
- > Typische Ausweichmanöver rechtzeitig erkennen

#### **Professionelle Methoden der Einwandbehandlung**

- > Bumerang-Methode für konstruktive Antworten nutzen
- > Vorwand-Enttarnung durch gezielte Rückfragen
- > "Zu teuer"-Einwand souverän begegnen
- > "Kein Interesse" in Dialog verwandeln

#### **Einwände in Verkaufschancen umwandeln**

- > Vertrauen durch aktives Zuhören aufbauen
- > Argumentationsketten für typische Einwände entwickeln
- > Abschlusstechniken nach Einwandbehandlung einsetzen
- > Nachfassstrategie bei ungelösten Einwänden planen

## 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 / 1.050,00 € 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 / 1.050,00 € 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](mailto:kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de)

[www.seminar-institut.de](http://www.seminar-institut.de)