

SI-VT-023-3-1 Zielgerichtete Bedarfsermittlung**SEMINARBESCHREIBUNG**

Erfolgreicher Vertrieb beginnt mit der richtigen Frage. Sie lernen, durch strukturierte Bedarfsanalyse echte Kaufmotive zu erkennen und Kundenwünsche präzise zu erfassen. Statt Standardargumente aufzuzählen, entwickeln Sie Fragetechniken, die Kunden selbst ihre Prioritäten offenlegen lassen. Professionelle Bedarfsermittlung schafft Vertrauen und liefert Ihnen genau die Informationen, die Sie für überzeugende Angebote benötigen. Sie erwerben praktische Methoden für W-Fragen, geschlossene und offene Fragetechniken sowie systematisches Profiling Ihrer Gesprächspartner.

Bedarfsanalyse im Verkaufsgespräch meistern

Sie trainieren in praxisnahen Rollenspielen, wie Sie Verkaufschancen durch gezielte Fragen maximieren. Dabei üben Sie, Kundentypen schnell zu erkennen und Ihre Fragestrategie situativ anzupassen. Sie lernen, echte Kaufmotive von Oberflächenargumenten zu unterscheiden. Nach dem Seminar ermitteln Sie Kundenbedarf systematisch und nutzen die gewonnenen Informationen für maßgeschneiderte Verkaufsargumente. Sie führen Bedarfsermittlung strukturiert durch und steigern Ihre Abschlussquote durch besseres Verständnis Ihrer Kunden.

SEMINARINHALTE**Fragetechniken für erfolgreiche Bedarfsermittlung**

- > W-Fragen gezielt einsetzen für offene Gesprächsführung
- > Geschlossene Fragen zur Bestätigung von Annahmen nutzen
- > Alternativfragen für Entscheidungsfindung formulieren
- > Aktives Zuhören als Basis für Bedarfsanalyse trainieren
- > Fragen-Pyramide vom Allgemeinen zum Spezifischen aufbauen

Profiling-Methoden im Verkaufsgespräch

- > Kundentypen schnell erkennen und einordnen
- > Kommunikationsstile an Persönlichkeit anpassen
- > Kaufmotive durch gezielte Beobachtung identifizieren
- > Entscheidungsmuster verschiedener Kundengruppen verstehen

Bedarfsanalyse strukturiert durchführen

- > Erlaubnis zur Bedarfsermittlung professionell einholen
- > Kriterienfragen stellen und Prioritäten erkennen
- > Wünsche, Ziele und Probleme des Kunden analysieren
- > Erkenntnisse zusammenfassen und Bestätigung einholen
- > Verkaufsargumente aus Bedarfsanalyse ableiten

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 / 1.450,00 € 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 / 1.450,00 € 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