SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

# SI-EL-VT-004-10-1 Das optimale Verkaufsgespräch [eL]

## SEMINARBESCHREIBUNG

Was unterscheidet ein gutes Verkaufsgespräch von einem hervorragenden? Die strategische Planung. Eine solide Strategie für die Gesprächsführung ermöglicht es Ihnen, Ihre volle Überzeugungskraft zu entfalten und auch Einwände souverän zu entkräften. Es mag zwar kein Passepartout für das perfekte Verkaufsgespräch geben, doch lohnt es sich durchaus, sich im Vorfeld des Kundengesprächs einen idealen Verlauf zu erarbeiten, an dem Sie sich während des Gesprächs orientieren können. In unserem Seminar „Das optimale Verkaufsgespräch“ widmen Sie sich gemeinsam mit unseren Experten für Rhetorik und Vertrieb der Gestaltung eines solchen roten Fadens für Verkaufsgespräche, der Ihnen einen konstanten, auf den Abschluss ausgerichteten Gesprächsverlauf ermöglicht.

### Gesprächskompetenz und rhetorisches Know-how für erfolgreiche Verkaufsgespräche

Unser Seminar „Das optimale Verkaufsgespräch“ verbindet praxiserprobte Kommunikationsmodelle für die Gesprächsführung in Verkauf und Vertrieb mit intensivem Rhetoriktraining. Sie lernen die 4 Phasen des idealen Verkaufsgesprächs kennen und üben sich darin, diese Phasen gezielt anzusteuern. Dabei widmen Sie sich vor allem der individuellen Bedarfsermittlung im Verkaufsgespräch: Kennen Sie die Bedürfnisse Ihres Kunden, können Sie Ihre Verkaufsstrategie individuell daran anpassen und so Ihre Chance auf einen Abschluss maximieren. Außerdem entwickeln Sie Strategien, um begründete Einwände sicher von reinen Vorwänden zu unterscheiden. So lernen Sie, sich auch gegen Widerstand und Desinteresse zuverlässig durchzusetzen und das Kundengespräch zum erfolgreichen Abschluss zu führen.

## SEMINARINHALTE

**Grundlagen des Verkaufsgesprächs**
> Die 4 Phasen des Verkaufsgesprächs
> Nutzen und Vorteile eines neutralen Bodens im Dialog
> Abschlüsse intelligent einleiten

**Gesprächsführung im Verkaufsgespräch**
> Zieldefinition der individuellen Bedarfsermittlung
> Der Kunde lernt verkaufen
> Argumente finden durch gezielte Fragen

**Einwand- und Vorwandbehandlung**
> Tatsache oder Ausrede?
> Strategien der Einwand- und Vorwandbehandlung

## 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 effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

**> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage**

**Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen**

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin 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