



SEMINARANKÜNDIGUNG / SEMINARÜBERSICHT

Verkaufstraining – Basisseminar

Das Seminar wendet sich an alle, die in irgendeiner Form, ob Innendienst oder Außendienst mit Verkauf zu tun haben. Ausgehend vom Grundwissen des Verkaufs werden psychologische Hintergründe sowie die dazugehörigen Gesprächs- und Verkaufstechniken vermittelt und in praxisnahen Übungen trainiert.

- **Einleitung**
- **Grundwissen des Verkaufs**
- **Leistungsmaximierung**
- **Zielsetzung/Zielerreichung**
- **Die drei Phasen des Verkaufsgespräches**
- **Die Kontaktphase**
 - Die Kontaktphase, der erste Schritt zu Ihrem Erfolg
 - Kommunikationsmittel Körpersprache
- **Die Grundlagen der Kommunikation**
 - Kommunikation und ihre Bedeutung
 - „Worte repräsentieren nicht die Wirklichkeit“
 - Kommunikationsstufen
 - Jede Kommunikation erfolgt auf zwei Ebenen
 - Selbstmordwörter und Reizwörter vermeiden!
 - Reizformulierungen
 - Optimale Gestaltung der Kontaktphase/Gesprächseröffnung
- **Kundenbedarfsanalyse**
 - Bedarfsanalyse
 - Kundenbedürfnisse erkennen
 - Bedürfnisse und Motive
 - Hierarchie und Bedürfnisse
 - Psychologie der Kundenmotivation
- **Die richtige Fragetechnik**
 - Wer fragt, der führt – wer argumentiert, verliert!
 - Reden Sie nicht, fragen Sie!
 - Der Interessensverlauf während des Verkaufsgespräches



■ **Aktiv Hinhören**

Kontrolle und Feedback
Das Gleichgewicht in der Gesprächsführung

■ **Die Angebotsphase**

Die Angebotsphase – der zweite Schritt zu Ihrem Erfolg!
Richtige Präsentation von Produkt- und Leistungsvorteilen
Bedarfsentwicklung
Argumentationstechnik
Abbau von Hemmschwellen und Hindernissen
Einwandbehandlung
10 dialektische Möglichkeiten zur Einwandbehandlung
Abfangformulierungen zur Einwandbehandlung

■ **Die Abschlussphase**

Der goldene Abschluss, unser Erfolg!
Kaufsignale
Die Preisargumentation
Psychologische Preisminimierung
Erfolgreiche Vorgehensweisen bei der Preisdiskussion
Die richtige Vorgehensweise bei Rabattgesprächen
Vorgehen bei der Abschlusstechnik
Abschluss-Techniken und Reaktionsauslöser
Weitere Abschlusstechniken und Reaktionsauslöser

■ **Verstärker**

Verstärker zur Steigerung der Kundenbindung

■ **Tages-Clearing**