

# UMSATZ ERZEUGEN KUNDENGEWINNUNG UND VERKAUF

**01** | AKQUISE  
INTERESSENTEN  
BEGEISTERN- KUNDEN  
GEWINNEN

**02** | ERFOLGREICH  
VERKAUFEN

**03** | TYPGERECHT-  
VERKAUFEN

**04** | WIRKSAM  
VERHANDELN

# AKQUISE

## INTERESSENTEN BEGEISTERN- KUNDEN GEWINNEN

In diesem Grundlagentraining erfahren Sie, wie Sie strukturiert und professionell an Ihre Verkaufsaufgabe herangehen. Sie lernen die wesentlichen Aufgaben für den Akquiseprozess kennen. Der Schwerpunkt liegt auf der Vorbereitung und der Durchführung der Gespräche, einschließlich Ihres souveränen persönlichen Auftritts. So lernen Sie, Akquiseerfolge zu erzielen und Kundenbeziehungen optimal zu beginnen.

### WAS WIR IM SEMINAR VERMITTELT?

- Zielkunden definieren Persona
- Elevator Pitch entwickeln
- FrequenzFunnel Ansprache strukturieren
- Kommunikation der Kontaktpunkte
- CRM einrichten
- Telefonate vorbereiten.
- Telefonischer Erstkontakt.
- Terminvereinbarung am Telefon.
- Ansprache über Social Media und Mailing
- Strukturiertes Vorgehen im Erstgespräch auch online
- Der erste Eindruck: Ihre Wirkung auf andere.
- Einstieg in das Verkaufsgespräch.
- Beziehung aufbauen.
- Kunden analysieren: Welche Informationen benötigen Sie vom Kunden? Welche Bedürfnisse hat der Kunde?
- Verschiedene Fragearten einsetzen.
- Argumentation: Kundenorientiert argumentieren.
- Die eigenen Leistungen darstellen.

### WIE WIRD DAS GELEHRTE IN DIE PRAXIS ÜBERTRAGEN?

- welche wesentlichen Aufgaben der Verkaufsprozess beinhaltet,
- wie Sie Ihr Verkaufsgebiet strukturiert bearbeiten,
- wie Sie einen Erstkontakt herstellen,
- wie Sie profitable Kundenbeziehungen aufbauen,
- wie Sie den Kundenbedarf feststellen und erheben können,
- Ihre Argumentation kundenorientiert aufzubauen,
- den Kunden zu einer Entscheidung zu führen und
- professionell aufzutreten und sich im Erstgespräch kompetent und souverän zu verhalten.

*Dieser Ablauf und Inhalt ist ein Beispiel eines durchgeführten Inhouse-Seminars.*

**NEHMEN SIE KONTAKT AUF!  
STIMMEN SIE IHREN  
GEWÜNSCHTEN INHALT UND DIE  
DURCHFÜHRUNG MIT UNS AB**





# ERFOLGREICH VERKAUFEN

Neueste Erkenntnisse aus der Verkaufspsychologie zeigen Möglichkeiten auf, das eigene Verkaufsverhalten zu optimieren und an Überzeugungskraft zu gewinnen. Als Verkäufer:in lernen Sie, Kundenpotenziale effektiv auszuschöpfen, indem Sie Ihre Kunden umfassend analysieren, Leistungen in Kundennutzen umwandeln und mit hoher Überzeugungskraft argumentieren. Trainieren Sie praxisrelevante Situationen und lassen Sie sich von coachen

## WAS WIR IM SEMINAR VERMITTELT?

Grundlagen der Verkaufspsychologie · Kaufmotive ermitteln. · Tiefliegende Handlungsmuster erkennen und nutzen. · Kundentypen verstehen. · Mit dem Kunden auf eine Wellenlänge kommen (Spiegeln). Kundenbeziehungen steuern · Kundentypen erkennen und verstehen. Sich auf unterschiedliche Kunden einstellen. · Analyse der Beziehungsqualität. · Den eigenen Kommunikationsstil analysieren und optimieren. · Partnerschaftliche (Kommunikations-) Beziehungen herstellen. · Vertrauensbeziehungen aufbauen. Kundenpotenziale evaluieren · Strukturierte Bedarfsanalyse durchführen. · Erheben der Ist-Situation. · Aktives Zuhören. · Von den Fragetechniken zur Fragestrategie. · Kurz-, mittel- und langfristige Kundenziele ermitteln. Kundenorientierte Argumentations- und Überzeugungsstrategien · Das Multikommunikationsmodell – die Argumentation für Schlüsselpersonen im Verkaufsprozess. · Merkmal-Vorteil-Nutzen: Ein Argumentationsmodell für das eigene Produktportfolio entwickeln. · Kundenzentriert Produkte und Leistungen präsentieren. · Souveräner Umgang mit Einwänden und Vorwänden.

## WAS SIE AUS DEM SEMINAR MITNEHEM?

sich besser auf Ihre Kunden einzustellen, im Videotraining Ihren persönlichen Verkaufsstil zu optimieren und die Beziehungen zu Ihren Kunden langfristig aufzubauen und zu gestalten, durch gezielte Analysestrategien Kundenpotenziale zu erkennen, gemeinsam mit dem Kunden Lösungen zu entwickeln und Ihre Argumentationsstrategien zu verfeinern und dadurch erfolgreicher zu werden.

*Dieser Ablauf und Inhalt ist ein Beispiel eines durchgeführten Inhouse-Seminars.*

**NEHMEN SIE KONTAKT AUF!  
STIMMEN SIE IHREN  
GEWÜNSCHTEN INHALT UND DIE  
DURCHFÜHRUNG MIT UNS AB**





# TYPGERECHT VERKAUFEN

Verkaufen hat sich in den letzten Jahren stark verändert, neue Strategien sind erforderlich. Ihr Kunde ist informierter und anspruchsvoller geworden. Als Verkäufer machen Sie das Rennen, wenn Sie sich auf die Bedürfnisse und das Verhalten des Kunden ideal einstellen. Die wichtigste Regel dafür lautet:

Behandle Deinen Kunden so, wie dieser behandelt werden möchte! Befolgen Sie die „Bedienungsanleitung“ Ihres Kunden und seien Sie immer dann geduldig und herzlich, präzise und nüchtern, freundlich und flexibel oder klar und kernig, wenn es der Beziehung zu Ihrem Kunden dient. Zudem erwartet der Kunde, dass Sie sich authentisch und wirklich „echt“ verhalten

## WAS WIR IM SEMINAR VERMITTELT?

- wie Sie die einzelnen Kundentypen eindeutig identifizieren können
- wie Sie die „Bedienungsanleitung“ für jeden Kundentypen erfolgreich anwenden
- welche Kommunikationsfehler Sie unbedingt vermeiden sollten
- welche Ihre herausragenden Stärken sind und wie Sie Ihre Schwächen optimieren können
- wie Sie emotional verkaufen und dabei authentisch bleiben

## WAS SIE AUS DEM SEMINAR MITNEHEM?

Sofort einsetzbare Verkaufshilfen

Praxisübungen, in denen Sie Ihr Handeln in herausfordernden Gesprächssituationen trainieren

Eine Verkäufer-Analyse Ihres Kommunikations-Verhaltens und Ihrer persönlichen Motivatoren

effizientere Gesprächsführung als Beziehungsmanager he mit Ihren Kunden

erzielen von dauerhaften Verkaufserfolgen auch bei bisher für Sie „schwierigen Kunden“

Kundenbindungsinstrumente nachhaltig und typgerecht einsetzen

*Dieser Ablauf und Inhalt ist ein Beispiel eines durchgeführten Inhouse-Seminars.*

**NEHMEN SIE KONTAKT AUF!  
STIMMEN SIE IHREN  
GEWÜNSCHTEN INHALT UND DIE  
DURCHFÜHRUNG MIT UNS AB**





# WIRKSAM VERHANDELN

In dieser Professionelle Verhandlungsführung Fortbildung erfahren Sie, wie Sie sich auf Verhandlungen professionell vorbereiten und Ihre rhetorische und fachliche Kompetenz in Verhandlungen zielsicher einsetzen. Sie lernen, Ihren Verhandlungspartner richtig einzuschätzen, seine Strategien zu durchschauen und entsprechend auf diese zu reagieren. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, auch schwierige Verhandlungen mithilfe gezielter Argumentations- und Fragetechniken sicher und kompetent zu meistern. Sie sind in der Lage, Ihre eigene Position überzeugend darzustellen, in jeder Situation souverän und voller Elan zu interagieren.

## WAS WIR IM SEMINAR VERMITTELT?

- Aktuelles Wissen zum Thema Verhandlung
- Eckpunkte in der Verhandlungsführung: Macht, Rechte und Interessen
- Erfolgsdimensionen in der Verhandlung
- die professionelle Verhandlungsvorbereitung
- den Verhandlungsablauf gewissenhaft steuern mit der NEGOTIATE Formel
- klassische Fallen im Verhandlungsablauf
- gängige Strategien von Verhandlungspartnern
- Stillstand bei Verhandlungen: Wege aus der Sackgasse

## WAS SIE AUS DEM SEMINAR MITNEHEM?

In Verhandlungssituationen sich flexibel auf Ihre Verhandlungspartner einzustellen, Interessengegensätze auszugleichen und Gemeinsamkeiten gezielt zu fördern. Erfahren Sie, wie Sie unfaire Verhandlungsmethoden erfolgreich kontern und wie Sie Ihre Interessen auch gegenüber schwierigen Verhandlungspartnern durchsetzen!

*Dieser Ablauf und Inhalt ist ein Beispiel eines durchgeführten Inhouse-Seminars.*

**NEHMEN SIE KONTAKT AUF!  
STIMMEN SIE IHREN  
GEWÜNSCHTEN INHALT UND DIE  
DURCHFÜHRUNG MIT UNS AB**

