

# Verkaufstraining

*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 und Zielerreichung**

### **Die drei Phasen des Verkaufsgesprächs**

#### **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 Verkaufsgesprächs

#### **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

#### **Transfersicherung**