

# VERKAUFSGESPRÄCHE GEZIELT UND SICHER FÜHREN

Kunden zu überzeugten Partnern machen

**PROFIL** Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter, Unternehmer

**ESSENZ** In einem Markt mit immer stärker konkurrierenden Produkten und Dienstleistungen, die sich mehr und mehr gleichen, gewinnt die Persönlichkeit des Verkäufers zunehmend an Bedeutung. In diesem Seminar setzen Sie sich mit Ihren Blockaden aber insbesondere auch mit Ihren Stärken und positiven Überzeugungen auseinander. Dabei lernen Sie, wie es Ihnen künftig gelingt, Ihre Kunden ehrlich, wertschätzend und selbstbewusst zu überzeugen. Ziel des Trainings ist es, Ihnen adäquate Mittel an die Hand zu geben, damit Sie durch gezielte Fragen – ohne rhetorische Floskeln – Ihre Kunden authentisch zum Abschluss führen können.

**METHODIK** Das Seminar hat Workshopcharakter. Gerade im Verkaufs- und Akquisitionsgespräch gilt der Grundsatz: Übung macht den Meister. Deshalb folgen auf Trainer-Inputs intensive praktische Übungen. Fallarbeit, individuelle Feedbacks sowie Reflexion praktischer Erfahrungen ermöglichen eine konkrete Umsetzung in der Praxis

**DAUER** 2 Tage

**TERMINE | ORT** Termin und Ort bzw. Online-Portal nach Absprache

**INHALTE** **Erfolgsfaktoren im Vertrieb**

Die eigene Überzeugung entscheidet über den Erfolg  
Maßgebliche Kompetenzen im Vertrieb:

- Innere Einstellung, rhetorische Fähigkeiten und Selbstorganisation
- Die Bedeutung von Wertschätzung, Transparenz, Ehrlichkeit und Offenheit im Vertrieb

**Gesprächsvorbereitung**

Welche Informationen sind notwendig?

Festlegung der Gesprächsziele und Entwicklung einer Gesprächsstrategie

Die individuelle Aufbereitung des Angebots

**Die Phasen des Verkaufsgesprächs**

Die einzelnen Phasen

Smalltalk sinnvoll nutzen

Wer fragt, gewinnt

Wer zuhört, versteht den Kunden

Die Anwendung von Suggestivtechniken, um den Kunden besser zu verstehen

**Für die Praxis**

Verkaufshilfen (Präsentier, Handouts, etc.)

Übungssequenzen im Alltag

**Nach dem Gespräch ist vor dem Gespräch**

Welche Informationen bleiben wichtig?

Wie bereiten Sie die nächste Ansprache vor?

[www.trilogie.de](http://www.trilogie.de) | [mail@trilogie.de](mailto:mail@trilogie.de)

**TRI**  
LOGIE