

Das zielführende Verkaufsgespräch

Wie Sie im persönlichen und telefonischen Verkauf punkten können.

Eine kompetente, persönliche und überzeugende Kundenansprache ist für Mitarbeiter im Verkauf eine grundlegende Voraussetzung für den Verkaufserfolg. In diesem Seminar können Sie Ihre Verkäuferpersönlichkeit als Innen- oder Außendienstler festigen und sich „fit machen“ für die Gesprächs- und Verkaufsführung mit Neu- bzw. Bestandskunden am Telefon sowie im persönlichen Gespräch.

Dabei geht es im ersten Schritt darum, sich selbst seiner Stärken aber auch Begrenzungen im Vertrieb bewusst zu werden, damit Sie im Verkaufsgespräch authentisch und selbstbewusst auftreten können. In welchen Bereichen sind Sie bereits überzeugend und wo sollten Sie noch an sich arbeiten?

Ihr Nutzen

Gemeinsam entwickeln wir Gesprächsstrategien, die zu Ihnen und den unterschiedlichen „Kundentypen“ passen. Sie werden mit wichtigen Gesprächs- und Verkaufstechniken sowie Feinheiten der Verkaufsrhetorik vertraut gemacht, die Ihren Auftritt am Telefon bzw. im persönlichen Gespräch stilvoller und souverän werden lassen. Am Ende des Seminars nehmen Sie wichtige Impulse zur Entwicklung Ihrer Verkäuferpersönlichkeit und einen vollen „Methodenkoffer“ zur Gestaltung von Verkaufsgesprächen mit.

Inhalte

Eigene Verkäuferpersönlichkeit und Kundentypen

- Reflexion der eigenen Verkäuferpersönlichkeit: Wo liegen meine individuellen Stärken und Potenziale?
- Den eigenen Verkaufsstil persönlichkeitsgerecht festigen: Ziele und erste Schritte
- Kundentypen und stilgerechte Gesprächsstrategien

Verkaufsgespräche professionell führen

- Der erste Eindruck: Vertrauen gewinnen durch wirkungsvolle Gesprächseinstiege
- Wer fragt, der führt: Ziel- und lösungsorientiertes Vorgehen im Kundengespräch
- Widerspruch zwecklos: Einwände als Wegweiser zum Verkaufserfolg verstehen
- Abschluss – Sicher!: Kaufsignale und -auslöser wahrnehmen und verkaufsgerecht umsetzen

Auftreten und Verkaufsrhetorik

- Selbstbewusstsein ist Trumpf: Souverän und schlagfertig bleiben auch in heiklen Situationen
- (Non-) Verbal überzeugen: Die eigene Körpersprache gekonnt einsetzen

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter aus dem Innen- und Außendienst, die ihre Verkaufskompetenz verbessern wollen,
Freiberufler, Existenzgründer

Methoden

Trainer-Input, Gesprächsdiskussion/-runde, Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenarbeit, Coaching, Praxisübungen

Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen

Dauer: 1 Tag

Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite

[Das zielführende Verkaufsgespräch](#)

Seminarkennziffer: E22