

Kunden überzeugen durch klare Kommunikation

Mit Sprache, Fragen und Persönlichkeit erfolgreiche Verkaufsgespräche führen

Jedes Kundengespräch beginnt mit einer Frage, einer Antwort oder einer ersten Einschätzung. Oft entscheiden wenige Minuten darüber, ob Vertrauen entsteht, Interesse wächst oder ein Gespräch ins Stocken gerät. Dabei kommt es nicht nur auf gute Argumente an. Entscheidend ist, wie verständlich Sie komplexe Zusammenhänge erklären, wie aufmerksam Sie zuhören und wie Sie auf unterschiedliche Gesprächspartner eingehen.

Erfolgreiche Verkäuferinnen und Verkäufer überzeugen heute nicht durch ausgefeilte Verkaufstechniken, sondern durch authentische Kommunikation, eine klare Gesprächsführung und die Fähigkeit, Kunden sicher durch ihre Entscheidung zu begleiten.

Überzeugende Verkaufsgespräche entstehen nicht durch perfekte Formulierungen, sondern durch echtes Interesse am Kunden, klare Kommunikation und die richtigen Fragen.

Vielleicht fragen Sie sich:

- Wie führe ich Kundengespräche noch überzeugender?
- Welche Fragen bringen ein Gespräch wirklich voran?
- Wie reagiere ich souverän auf Einwände oder kritische Rückfragen?
- Wie erkläre ich komplexe Angebote verständlich?
- Wie wirke ich auch in schwierigen Gesprächssituationen authentisch und sicher?

Sie reflektieren Ihr eigenes Kommunikationsverhalten und entwickeln Ihren persönlichen Gesprächsstil gezielt weiter. Sie lernen, Gespräche klar zu strukturieren, überzeugend zu argumentieren und auch in anspruchsvollen Situationen souverän zu kommunizieren. Durch zahlreiche Praxisübungen gewinnen Sie mehr Sicherheit für unterschiedliche Gesprächssituationen und stärken Ihre persönliche Wirkung im Kundenkontakt.

01 · Nutzen

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar können Sie

- Kundengespräche zielgerichtet und strukturiert führen.
- durch Fragen Bedürfnisse und Entscheidungsgrundlagen besser erkennen.
- Ihre Argumente verständlich und überzeugend vermitteln.
- souverän mit Einwänden und kritischen Fragen umgehen.
- Ihre persönliche Wirkung durch Sprache, Stimme und Körpersprache bewusst einsetzen.
- auch in anspruchsvollen Gesprächssituationen sicher auftreten.
- Ihren individuellen Kommunikationsstil weiterentwickeln.
- Ihre Vertriebsarbeit zukunftsorientiert weiterentwickeln.

02 · Inhalte

Seminarinhalte

Gespräche erfolgreich gestalten

- Gespräche klar strukturieren
- Ziele und Erwartungen frühzeitig klären
- Vertrauen von Beginn an aufbauen

Mit Fragen überzeugen

- Die passenden Fragen zur richtigen Zeit stellen
- Bedürfnisse und Motive erkennen
- Kunden aktiv in die Lösungsfindung einbeziehen

Verständlich argumentieren

- Nutzen statt Produkte erklären
- Komplexe Inhalte einfach vermitteln
- Argumente wirkungsvoll aufbauen

Schwierige Gesprächssituationen meistern

- Souverän mit Einwänden umgehen
- Kritische Fragen sicher beantworten
- Auch unter Druck überzeugend bleiben

Persönliche Wirkung gezielt einsetzen

- Stimme, Sprache und Körpersprache bewusst nutzen
- Authentisch und überzeugend auftreten
- Den eigenen Kommunikationsstil weiterentwickeln

Transfer in den Vertriebsalltag

- Eigene Gesprächssituationen analysieren
- Individuelles Feedback erhalten
- Konkrete Maßnahmen für den Berufsalltag entwickeln

03 · Zielgruppe

Für wen ist das Seminar geeignet?

Dieses Seminar richtet sich an:

- Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb, Key Account Management, Kundenberatung und Business Development sowie an alle, die ihre Gesprächsführung und persönliche Wirkung im Kundenkontakt gezielt weiterentwickeln möchten.

04 · Arbeitsweise

So arbeiten wir im Seminar

Sie profitieren von:

- Im Seminar arbeiten wir an typischen Gesprächssituationen aus Ihrem Vertriebsalltag.
- Sie reflektieren Ihr eigenes Kommunikationsverhalten, erproben unterschiedliche Gesprächsstrategien und erhalten wertvolles Feedback zu Ihrer Wirkung.
- Praxisnahe Übungen, Erfahrungsaustausch und der Transfer auf Ihre eigenen Fragestellungen unterstützen Sie dabei, Ihren persönlichen Kommunikationsstil weiterzuentwickeln und Kundengespräche künftig noch souveräner und überzeugender zu gestalten.

05 · Fragen & Antworten

Häufige Fragen zum Seminar

Benötige ich Vorkenntnisse im Vertrieb?

Nein. Das Seminar eignet sich sowohl für Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteiger als auch für erfahrene Vertriebsmitarbeitende, die ihre Gesprächsführung und persönliche Wirkung gezielt weiterentwickeln möchten.

Stehen Verkaufstechniken oder Kommunikation im Mittelpunkt?

Im Mittelpunkt steht eine überzeugende und authentische Kommunikation im Kundenkontakt. Sie lernen, Gespräche klar zu strukturieren, verständlich zu argumentieren und auch in anspruchsvollen Situationen souverän zu kommunizieren.

Arbeiten wir mit praktischen Übungen?

Ja. Ein großer Teil des Seminars besteht aus praxisnahen Übungen, Gesprächssimulationen und dem Austausch mit den anderen Teilnehmenden. So können Sie das Gelernte direkt ausprobieren und auf Ihre eigenen Gesprächssituationen übertragen.

Was nehme ich aus dem Seminar mit?

Sie gewinnen mehr Sicherheit in Verkaufsgesprächen, entwickeln Ihren persönlichen Kommunikationsstil weiter und erhalten konkrete Werkzeuge für eine überzeugende Gesprächsführung im Berufsalltag.

Häufige Fragen zu Kommunikation im Vertrieb

Warum ist Kommunikation im Vertrieb so entscheidend?

Produkte und Dienstleistungen lassen sich heute leicht vergleichen. Häufig entscheidet deshalb nicht allein das Angebot, sondern die Qualität der Kommunikation darüber, ob Vertrauen entsteht und Kunden sich für eine Zusammenarbeit entscheiden.

Wie gehe ich mit Einwänden von Kunden um?

Einwände sind meist ein Zeichen dafür, dass sich Kunden intensiv mit einem Angebot auseinandersetzen. Wer aufmerksam nachfragt, die Hintergründe versteht und verständlich antwortet, kann Einwände konstruktiv aufgreifen und Vertrauen stärken.

Welche Rolle spielen Stimme und Körpersprache?

Stimme, Körpersprache und Sprache beeinflussen maßgeblich, wie glaubwürdig und kompetent eine Botschaft wahrgenommen wird. Ein stimmiger Gesamteindruck unterstützt eine überzeugende Gesprächsführung.

Kann ich überzeugendes Auftreten lernen?

Ja. Überzeugende Kommunikation ist keine angeborene Fähigkeit. Durch bewusste Reflexion, regelmäßiges Üben und konstruktives Feedback lässt sich die eigene Wirkung gezielt weiterentwickeln.

Sind Fragetechniken im Vertrieb wirklich so wichtig?

Ja. Gute Fragen helfen dabei, Bedürfnisse, Erwartungen und Entscheidungsgründe besser zu verstehen. Sie schaffen die Grundlage für eine individuelle Beratung und führen häufig zu besseren Lösungen als vorschnelle Argumente.

Wie bleibe ich auch in schwierigen Gesprächen souverän?

Eine gute Vorbereitung, aktives Zuhören und eine klare Gesprächsstruktur helfen dabei, auch bei kritischen Fragen oder Einwänden ruhig und lösungsorientiert zu bleiben.

 Format	 Teilnehmer	 Dauer	 Seminarzeit
Präsenzseminar	Max. 10	n. Vereinbarung	Nach Vereinbarung

Seminarnummer E31

Kein passender Termin dabei?

Sprechen Sie uns an: Wir prüfen gern einen individuellen Firmentermin oder weitere Termine für unsere offenen Seminare.

Über das ime

ime Institut für Management-Entwicklung
 Sunderweg 4 · 33649 Bielefeld
 0521 94206-0
info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Marion Schopen
 0521 94206-0
marion.schopen@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung



Seminarseite öffnen

QR-Code scannen oder
 die Seminareseite öffnen.