>> Erfolgreich Verkaufen I: Anbahnen bis Abschluss

Grundlagen

Sich selbst als Verkaufsberater zu verstehen ist das eine. Etwas ganz anderes ist es, den Kunden zu veranlassen, Sie als einen Verkaufsberater anzusehen.

Ihr Nutzen

Sie lernen die wichtigsten Komponenten des Verkaufsprozesses. Im Seminar wird die Bedeutung des Kundenkontaktes vorgestellt und Instrumente und Methoden zur optimalen Gestaltung des Kontaktes, Fragetechnik und Abschlusstechnik erarbeitet. Sie entwickeln in diesem Seminar Standards, die Sie direkt umsetzen können.

Preis pro Teilnehmer

EUR 1150,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Seminarinhalte

Tag 1
* Selbstreflexion
- Mein Bild als "Verkäufer" / "Berater"
- Wie sehen mich meine Kunden?
- Professionalität im Verkauf

* Der Verkaufsprozess
- Gesamtdarstellung, Ziele und Aufgaben
- Fokussierung und Disziplin

* Die Vorbereitung
- Informationen sammeln
- Rahmenbedingungen klären
- Erstellen einer Checkliste

* Der Kontakt
- Kundenkontakt am Telefon
- Entscheider indentifizieren
- Die Terminvereinbarung
- Persönlicher Erstkontakt

* Die Analyse des Kundenbedarfs
- Zielorientiertes Verkaufen
- Die Sicht des Kunden einnehmen
- Produktnutzen vs. Kundennutzen

* Kommunikation für Spitzenverkäufer/innen
- Zuhören können
- Die wichtigsten Fragetechniken

Tag 2
* Präsentation des Angebotes
- Kundennutzen präsentieren
- Das konkrete Angebot
- Verhandlungstechniken
- Vereinbarungen treffen

* Behandlung von Einwänden
- Einwände vs. Vorwände
- Einwände / Vorwände richtig nützen
- Mit Misserfolgen umgehen

* Abschlußtechniken
- Kaufsignale erkennen und nützen
- Das Zusatzangebot
- Die Nachbereitung

* Non- und paraverbale Kommunikation
- Körpersprache
- Artikulation
- Stimme

* Umsetzung in die Praxis
- Meine nächsten Schritte

Methodik
Wir arbeiten an konkreten Beispielen aus Ihrem Umfeld.
Das Seminar beinhaltet eine Video-Analyse.
Weiters werden konkrete Checklisten mit Ihnen gemeinsam erstellt.

Voraussetzungen

Keine.

Hinweise

Zu diesem Thema bieten wir Ihnen begeleitende Coaching- bzw. Consulting durchgeführt.

Version: N/A

EGOS! PDF MVC Content Application Framework v9.2611.18.1. ©2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten. Created on 26.11.2026 05:31:41. ID5755. Erfolgreich Verkaufen I: Anbahnen bis Abschluss Grundlagen

©2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten.