>> Verkaufstraining kompakt

Der erfolgreiche Verkaufsberater

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 kundenorientierten Verhaltens. Im Seminar wird die Bedeutung des Kundenkontakts vorgestellt und Instrumente und Methoden zur optimalen Gestaltung des Kontaktes erarbeitet. Sie entwickeln in diesem Seminar Standards, die sie direkt umsetzen können.

Preis pro Teilnehmer

EUR 700,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Voraussetzungen

Keine.

Hinweise

Zu diesem Thema bieten wir Ihnen begeleitende Coaching- bzw. Consultingleistung an.

Version:

Seminarinhalte

* Planung und Strategie für erfolgreiches Verkaufen
- Berater vs. Verkäufer
- Vertriebsstrategien
- Kundenkontakt am Telefon
- Terminvereinbarung
- Verkauf am Telefon
- Entscheider indentifizieren

* Rolle und Aufgabe des Verkäufers
- Zielorientiertes Verkaufen
- Die Sicht des Kunden
- Produktnutzen vs. Kundennutzen

* Die Kommunikation
- Zuhören können
- Präsentationstechniken
- Die wichtigsten Fragetechniken
- Verhandlungstechniken
- Vereinbarungen treffen
- Körpersprache (Non- und paraverbale Kommunikation)

* Die wichtigsten Phasen des Verkaufgespräches
- Die Vorbereitungsphase
- Checkliste für den Kundenkontakt
- Gesprächseröffnung - Die erste Minute
- Die Bedarfserhebung
- Die Präsentationsphase
- Kundennutzen präsentieren
- Das konkrete Angebot

* Abschlusstechniken
- Kaufsignale erkennen
- Einwände und Vorwände
- Das Zusatzangebot
- Die Nachbereitung

* Umgang mit schwierigen Verkaufssituationen

* Umsetzen in die Praxis

EGOS! PDF MVC Content Application Framework v9.2610.21.1. ©2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten. Created on 31.10.2026 11:08:23. ID3772. Verkaufstraining kompakt Der erfolgreiche Verkaufsberater

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