



## Grundlagen und Aufbau-Training

# Professionelles Verkaufstraining

**Die Zeiten, in denen man mit Hilfe eines übersichtlichen Produktportfolios bei seinen Kunden die Aufträge eher nebenbei abholen konnte, sind endgültig vorbei.**

Will man aber in Zukunft erfolgreich verkaufen, darf man nicht seinen eigenen Nutzen, sondern muss den des Kunden im Sinn haben. Die eigenen Verkaufssteigerungskonzepte werden durch Kunden-Erfolgssteigerungskonzepte abgelöst.

**Der Verkäufer ist der Erfolgscoach seines Kunden!**

**Im Rahmen dieses Trainings werden deshalb folgende Schlüsselkompetenzen eines modernen Verkäufers vermittelt:**

- 1. Beratungskompetenz**
- 2. Beziehungskompetenz**
- 3. Gesprächsführungskompetenz**
- 4. Personale Kompetenz**

Sie verbessern im Seminar Ihre Fähigkeit, einen Kunden für sich zu gewinnen und dauerhaft zu binden. Hierbei zählen sowohl der Aufbau einer positiven Gefühlsebene sowie das strukturierte Vorgehen, um den Nutzen des Kunden zu entwickeln.

Dieses Training ist eine ganz besonders intensive Verkaufsschulung mit Workshop-Charakter durch viele Übungen und Transferaufgaben.

### Trainingsziele

- Vom Verkäufer zum Beziehungsmanager, vom Produkt zum Gesamtnutzen des Kunden
- Verstärker zur Steigerung der Kundenbindung
- Gewinnen von Informationen über Kunden, um den Verkaufsprozess besser steuern zu können
- Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung für Kundenkontakte und Neukundenakquise
- Eigene hemmende Motive bei der Kundenansprache erkennen
- Mit Fragetechniken erfolgreich umgehen
  - Motive und Bedürfnisse beim Kunden erkennen
  - Dem Kunden authentisch und beziehungsorientiert begegnen können
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs erkennen und zielorientiert nutzen
- Stärkung des Selbstvertrauens
- Einüben eines grundsätzlichen Gesprächsführungsprozesses
- Flexible Gestaltung der Sach- und Beziehungsebene
- Einüben einer stringenten Argumentation für Produkte und Produktnutzen
- Strategien für die Neukundengewinnung entwickeln. Was macht das Alleinstellungsmerkmal aus und wie soll es vermittelt werden?
- Schaffung von Kompetenzen von Kaltakquisition
- Souverän mit schwierigen Kunden umgehen