

Verkaufstraining: Um besser zu verkaufen, müssen Sie nicht nur Ihre Kunden kennen. Sondern vor allem sich selbst.

Verkaufen ist im Grunde ziemlich einfach. Es ist ein Prozess in sechs Schritten:

1. Smalltalk
Bevor Sie dem Kunden etwas verkaufen wollen, brauchen Sie eine Beziehung zu ihm. Sie müssen persönlich werden. Etwas von sich erzählen und vor allem sich für den Menschen interessieren.
2. 2. Bedarfsanalyse
Bevor Sie dem Kunden etwas verkaufen wollen, müssen Sie wissen, was er will. Welche Bedürfnisse er hat. Was ihm an dem bisherigen Produkt nicht gefällt. Was er lieber haben würde.
3. Präsentation
Jetzt erst stellen Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung vor. Aber nicht alle fünfzehn Eigenschaften Ihres Produkts. Sondern nur die drei oder fünf, die den Kunden wirklich interessieren. Welche das sind, haben Sie in Schritt eins und zwei herausgefunden.
4. Einwandbehandlung
Der Kunde kauft nichtgleich, sondern hat Einwände. Die müssen Sie überzeugend beantworten. Weniger mit sachlichen Argumenten, sondern indem Sie herausfinden, welche Motive und Ängste bei dem Kunden im Spiel sind.
5. Abschluss
Dem Kunden gefällt Ihr Produkt. Falls er nicht gleich kauft, darf er entweder nicht selbst entscheiden oder er hat Angst vor der Festlegung und sagt: „Will nochmal überlegen.“ Mit den richtigen Abschlusstechniken nehmen Sie den Kunden an die Hand und führen ihn zum Abschluss.



Fast alle Verkäufer kennen dieses Modell. Die sehr guten Verkäufer wenden es auch in allen fünf Schritten an. Aus meiner langen Erfahrung als Vertriebstrainer weiß ich, welche Fehler die weniger guten Verkäufer machen:

- Bei der Kaltakquise nehmen sie Desinteresse des Angesprochenen zu persönlich und vermeiden es deshalb, mit neuen potentiellen Kunden Kontakt aufzunehmen.
- Der Smalltalk misslingt, weil sie sich nicht wirklich für den Kunden interessieren, sondern nur Floskeln austauschen.
- Die Bedarfsanalyse fehlt oder ist zu kurz, weil der Verkäufer zu wenige Fragen stellt. Das ist generell eher ein Problem von männlichen Verkäufern.
- Die Präsentation ist zu standardmäßig und nicht auf diesen speziellen Menschen zugeschnitten, weil der Verkäufer nicht die Motivstruktur des Kunden kennt.
- Bei der Einwandbehandlung überreden Sie den Kunden, anstatt ihn zu überzeugen, weil Sie zu wenig zuhören und glauben, den Einwand des Kunden schon zu kennen.

- Beim Abschluss sind sie zu zögerlich und wollen den Kunden nicht führen, sondern sich vom Kunden zum Abschluss führen lassen. Oder sie sind zu druckvoll. Aber einem bestimmten Punkt „muss man jedoch den Sack zumachen.“

Dieses Verkaufstraining ist ganz anders. Hier lernen Sie keine neue Verkaufstechnik. Wir machen auch keine Rollenspiele und allgemeine Klagerunde, dass Verkaufen heute schwieriger geworden ist, weil der Kunde so anspruchsvoll oder preissensibel geworden ist. Wir kümmern uns überhaupt nicht um Ihre Kunden.

Sondern in diesem Seminar geht es ausschließlich um Sie. Um Ihre Persönlichkeit. Und welcher Teil davon Ihnen beim Verkaufen in die Quere kommt. Was dahinter steckt, dass ...

- Sie vor manchen Kunden Angst haben
- Sie sich mit bestimmten Kunden in nutzlose Debatten verstricken
- Sie generell zu wenig Fragen stellen oder den Kunden totreden
- Sie trotz guter Produkte schlecht verkaufen
- Sie zu unpersönlich, unsicher oder arrogant wirken
- Sie zu wenig zielstrebig den Abschluss ansteuern
- Sie sich generell beim Verkaufen unwohl fühlen
- Ihre Preise zu niedrig sind oder Sie sich öfters im Preis drücken lassen

Schwierigkeiten beim Verkaufen sind selten ein Mangel an entsprechenden Verkaufstechniken. Sondern ein Mangel an gesundem Selbstwertgefühl. Angst vor Ablehnung oder Kritik, verbunden mit der Überbetonung von Misserfolgen und fehlender Zielorientierung führen immer zu schlechtem Umsatz.

An den Ursachen für Ihr mangelndes Selbstwertgefühl arbeiten wir im Seminar: einfühlsam, auf den Punkt bringend, lösungsorientiert.

Methodik:

Kurze Theorie-Inputs, Übungen in Kleingruppen und im Plenum. Einzelcoaching in der Gruppe an persönlichen Themen, die Ihre verkäuferische Kompetenz bisher beeinträchtigen. Integration neuer Einstellungen und Verhaltensweisen durch Kooperation mit dem Unbewussten.

Durch die beschränkte Teilnehmerzahl ist gewährleistet, dass schnell eine sichere Atmosphäre der Vertrautheit entsteht. Zudem ist dadurch genug Zeit, um einzelne Situationen und Anliegen in Ruhe zu untersuchen und zu bearbeiten.

Durch den persönlichkeitsorientierten Charakter ist das Seminar intensiv und fordert Ihren Einsatz.

[Seminartermine: "Verkaufstraining"](#)

Arbeitszeiten:

1. Tag 11.00 Uhr bis 18.00 Uhr, 2. Tag 9.00 Uhr bis 18 Uhr,
3. Tag 9.00 Uhr bis 16 Uhr, jeweils mit Pausen

Ort: Heidelberg

Intensitätsgarantie: max. sechs TeilnehmerInnen

Zufriedenheitsgarantie: Wenn Sie nach der Hälfte des Seminars (2. Tag 13 Uhr) nicht zufrieden sind, können Sie das Seminar sofort beenden und erhalten den Seminarpreis in voller Höhe zurück.

Wie Teilnehmer meine Seminare in Bezug auf Kompetenz, Durchführung und Nutzen bisher bewertet haben, lesen Sie in diesem Bewertungsportal [hier...](#)

Kosten: € 1390,00 + MwSt.

Selbstzahler: nur 590,00 € + MwSt.

(incl. einer Vorbereitungsaufgabe, TN-Unterlagen und einem Telefon-Coaching nach dem Seminar).

[Jetzt Termine klären und online hier anmelden!](#)

Ihr unternehmerischer Nutzen.

Nutzen Sie dieses Seminar, wenn Sie:

- Ihre Verkäufer durch einen neuen Ansatz fördern wollen,
- ahnen, dass es Ihren Verkäufern nicht an Wissen oder Verkaufstechnik mangelt, sondern an Einfühlungsvermögen oder dem nötigen "Biss",
- Ihren Mitarbeitern im Vertrieb verdeutlichen wollen, dass "klassisches" Verkaufen heute bei vielen Kunden zu wenig ist und diese immer mehr Partner auf gleicher Höhe schätzen.
- als Selbständiger von ihren Produkten überzeugt sind aber Sie bisher schlecht verkaufen

[Reservieren Sie sich jetzt einen der auf sechs begrenzten Teilnehmerplätze - online hier!](#)