

Erfolgreich verkaufen in anspruchsvollen Zeiten

Sicher im Auftreten, stark im Abschluss und überzeugend in jeder Phase

Thema	<p>Die Anforderungen im Verkauf wandeln sich vor allem in aktuell wirtschaftlich angespannter Situation kontinuierlich und werden vielfältiger und anspruchsvoller. Daher ist der erfolgreiche Verkauf Ihrer Produkte und Dienstleistungen entscheidend für Ihr Unternehmen.</p> <p>In diesem 2-tägigen Intensivtraining lernen Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Den gesamten Verkaufsprozess strukturiert & situationsgerecht durchzuführen • Kundenbedürfnisse präzise zu ermitteln und nutzenorientiert zu argumentieren • Einwände professionell zu behandeln & Preisverhandlungen souverän zu führen • Kaufsignale zu erkennen und Abschlüsse aktiv herbeizuführen • Angebote systematisch nachzuverfolgen und Kundenbindung aufzubauen • Digitale Vertriebstools (Social Selling, CRM, Video-Selling) effektiv einzusetzen
Inhalte	<p>„Der Verkaufsprozess“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rolle des Verkäufers und das eigene Profil • Verkaufsprozess in 7 Stufen • Professionelle Gesprächsvorbereitung • Vertrauen als zentrales Differenzierungsmerkmal • KI-gestützte Recherche & Social Selling als Wettbewerbsvorteil <p>„Bedarfsermittlung & Produktpräsentation“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sicherheit und Auftreten im Smalltalk • SPIN-Fragetechnik: aktiv zuhören und Bedürfnisse ermitteln • Kaufmotive erkennen und präsentieren • DISG-Kommunikationsstile situativ anwenden • Storytelling als emotionaler Anker in der Produktpräsentation • Hybride Gesprächsführung: persönliche Termine & Video-Calls <p>„Einwandbehandlung & Verhandlung“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einwände als Kaufsignal begreifen und professionell behandeln • Unterschied: Einwände vs. Vorwände • Preisverhandlungen souverän führen • Verhandeln in turbulenten Zeiten: Budgetdruck, Risikominimierung, Partnerschaft <p>„Kaufsignale & Abschluss“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verbale und nonverbale Kaufsignale • Abschlusstechniken • Angebote systematisch und professionell nachverfolgen • Langfristige Kundenbindung und Empfehlungsmarketing aufbauen • 72-Stunden-Regel für sofortige Umsetzung
Zielgruppe	<p>selbständige Unternehmer/-innen aus allen Branchen, Vertriebsmitarbeiter/-innen im Innen- und Außendienst, Kundenberater/innen und Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung</p>

Voraussetzungen	Keine speziellen Vorkenntnisse erforderlich → Das Seminar ist so aufgebaut, dass sowohl Einsteiger als auch erfahrene Verkäufer von den Inhalten profitieren
Referent	Norbert Kirsch, Kirsch + Kollegen GbR, Beratung und Training
Termin	Dienstag, 20. und 27. Oktober 2026, 2 Tage jeweils von 09:00 bis 16:00 Uhr
Ort	Schloss Mariakirchen, Obere Hofmark 3, 94424 Arnstorf OT Mariakirchen
Investition	599 EUR brutto inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung
Anmeldung	Hans Lindner Regionalförderung, Marie Hlawatsch Telefon: 08723 20-3157, Fax: 08723 20-2851 E-Mail: Marie.Hlawatsch@Hans-Lindner-Stiftung.de