



Seminarinhalte „Verkaufstraining II (Aufbauseminar)“

Einleitung

Der Wandel vom klassischen zum modernen Verkaufen

Klassisches Verkaufen

Potenzial im Verkaufsgespräch

Methoden der Gesprächssteuerung

- Die Gesprächssteuerung
- Sprachliche Instrumente
- Effektives Sprechen
 - Beispiele zum „Effektiven Sprechen“
- Die vier Seiten einer Nachricht
- Die vier Arten der Wahrnehmung
- Negative Formulierungen positiv ausdrücken
- Killerphrasen

Der erfolgreiche Verkaufsabschluss

- Verstärkungsfaktoren im Verkaufsgespräch

Produktpräsentation

- Ziele einer guten Produktpräsentation
- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Produktpräsentation
- Voraussetzungen für eine gelungene Demonstration

Telefonverkauf

- Einsatzmöglichkeiten, Voraussetzungen und Durchführungshinweise
- Der (ideal-) typische Ablauf eines Telefon-Verkaufsgesprächs
- Wichtige Grundlagen für den telefonischen Gesprächsleitfaden
 - Gesprächseröffnung
 - Bedarfsprüfung
 - Angebot und Nutzenargumentation
 - Einwandbehandlung
 - Gesprächsabschluss
 - Übungsblatt: Das Telefonskript
 - Übungsblatt: Gesprächsleitfaden
 - Übungsblatt: Richtige Gesprächsführung am Telefon
 - Übungsblatt: Der Telefonanruf

Übungsteil: Verkaufstraining

- Übungsblatt: Leistungsmaximierung
- Übungsblatt: Positives Denken
- Übungsblatt: Positive Formulierungen
- Übungsblatt 1: Zielsetzung/Zielerreichung
- Übungsblatt 2: Zielsetzung/Zielerreichung
- Übungsblatt: Phasen des Verkaufsgesprächs
- Übungsblatt: Kontaktphase
- Übungsblatt 1: Körpersprache
- Übungsblatt 2: Körpersprache
- Übungsblatt 1: Grundlagen der Kommunikation
- Übungsblatt 2: Grundlagen der Kommunikation
- Übungsblatt: Der richtige Gesprächseinstieg
- Übungsblatt 1: Bedürfnisse und Motive
- Übungsblatt 2: Bedürfnisse und Motive
- Übungsblatt 1: Wer fragt, der führt
- Übungsblatt 2: Wer fragt, der führt
- Übungsblatt 1: Aktiv Hinhören
- Übungsblatt 2: Aktiv Hinhören
- Übungsblatt: Angebotsphase
- Übungsblatt 1: Bedarfsentwicklung
- Übungsblatt 2: Bedarfsentwicklung
- Übungsblatt 1: Argumentationstechnik



Seminarinhalte „Verkaufstraining II (Aufbauseminar)“

Übungsblatt: Nutzenargumentation Dreierschritt
Übungsblatt: Nutzen (Argumentationstechnik)
Übungsblatt: Nutzenargumentation Viererschritt
Übungsblatt: Argumentensuche
Übungsblatt 1: Einwandbehandlung
Übungsblatt 2: Einwandbehandlung
Übungsblatt 3: Einwandbehandlung
Übungsblatt: Abschlussphase
Übungsblatt 1: Kaufsignale
Übungsblatt 2: Kaufsignale
Übungsblatt: Preisargumentation
Übungsblatt: Psychologische Preisminimierung
Übungsblatt 1: Preisdiskussion
Übungsblatt 2: Preisdiskussion
Übungsblatt: Rabattgespräche
Übungsblatt 1: Abschlusstechniken
Übungsblatt 2: Abschlusstechniken
Übungsblatt: Modernes Verkaufen und Potenzial im Verkaufsgespräch
Übungsblatt: Gesprächssteuerung
Übungsblatt 1: Effektives Sprechen
Übungsblatt 2: Effektives Sprechen
Übungsblatt 3: Effektives Sprechen
Übungsblatt: 4-Ohren Modell
Übungsblatt: Verstärkungsfaktoren im Verkaufsgespräch
Übungsblatt 1: Produktpräsentation
Übungsblatt 2: Produktpräsentation

Tages-Clearing