

GRUNDLAGEN VERKAUF

Verkauf verstehen. Kunden begeistern.
Erfolgreich abschließen.

UDO BARTH

Business- &
Personalcoach,
Inhaber
AmmerseeAkademie



2-TÄGIGES INTENSIVTRAINING

Die wichtigsten Grundlagen für einen
erfolgreichen, kundenorientierten und
souveränen Verkaufsprozess.

TAG 1 DIE BASIS FÜR ERFOLGREICHEN VERKAUF

1. Erfolg, Motivation, Mindset

- Das „richtige“ Mindset
- Warum ist Eigenmotivation im Verkauf wichtig?
- Der richtige Umgang mit einem „Nein“
- Was macht „Fish!“ in Ihrem Unternehmen?

2. Grundlagen Kommunikation

- Sender-Empfänger-Dilemma
- Kommunikationstypen (kurzer Exkurs zu DISC)

3. Kundenerwartungen-, -nutzen, -begeisterung

- Kunden kaufen Nutzen!
- Produktstärke vs. Produktnutzen

4. GesprächsvorBEREITung

- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsleitfaden
- Entscheiderstrukturen

5. Gesprächsführung

- Erfolgreiche Gesprächsführung
- Fragetechniken – Wer fragt, der führt
- EinwandFREIE Gesprächsführung
- Der Plan B
- Abschlusstechniken

TAG 2 VOM EINWAND BIS ZUR KUNDENBINDUNG

6. Einwände und Vorwände

- Unterschiede erkennen
- Techniken der Einwandverhandlung

7. Preisgespräch

- Preisburger/Preissandwich
- Rabatte sinnvoll eingesetzt
- Die Macht der Krummen Preise
- Der Decoy-Effekt

8. Kaltakquise

- Mindset
- Von der Zentrale, zum Empfang und zum Entscheider
- Das Entscheidergespräch

9. Kaufsignale erkennen

- Verbale Kaufsignale
- Non-Verbale Kaufsignale
- Körpersprache im Verkauf

10. Erfolgreiches Reklamationsmanagement

- Wie helfen mir Reklamationen bei der Kundenbindung?

11. Fragen/Résumé



TERMIN

10./11. Juni 2027

jeweils von 9:00 – 17:00 Uhr



VERANSTALTUNGSORT

Schloss Hohenkammer

Schlossstraße 18

85411 Hohenkammer

Telefon: +49 8137 93 40

mail@schlosshofenkammer.de



TEILNAHMEGEBÜHR

1.490 € zzgl. MwSt.

zzgl. Tagungspauschale
und ggf. Übernachtung