



## Die hohe Schule des Verkaufs

Die „Hohe Schule des Verkaufs“ ist ein Trainingsprogramm, das Verkäufern Wissen und Fertigkeiten vermittelt, die den immer härteren Verkaufsalltag einfacher und vor allem erfolgreicher machen. Im Rahmen dieses Programms veranstalten wir firmeninterne Seminare und Workshops, welche genau auf die spezifischen Anforderungen eines Verkaufsteams und seines Managements zugeschnitten werden.

Eine Besonderheit des Programms ist bereits der allererste Schritt. Vor Beginn der eigentlichen Ausbildung wird neben der Abstimmung mit der Geschäfts- oder Verkaufsleitung mit jedem Teilnehmer in einem persönlichen Vorgespräch hinterfragt, ob die geplanten Inhalte und Methoden auch den Erwartungen und Bedürfnissen des Einzelnen entsprechen.

So wird sichergestellt, dass Zeit und Geld für die Ausbildung gut investiert ist und optimal Resultate bringt. Denn wir möchten nicht nur einfach „irgendwelche“ Seminare liefern, sondern jedem einzelnen Teilnehmer helfen, seinen Erfolg nachweislich zu steigern.

**Eine Investition in  
Wissen bringt immer  
noch die besten Zinsen.**

Beniamin Franklin

### Das Basisseminar:

Keine wissenschaftliche oder theoretisierende Veranstaltung, sondern bewährtes Know-how von Praktikern für Praktiker. Vermittelt werden erfolgreiche und einfach anwendbare Werkzeuge für Situationen im Verkauf, wo es üblicherweise „eng“ oder frustrierend wird.

**Es ist nicht genug zu  
wissen, man muss auch  
anwenden; es ist nicht  
genug zu wollen, man  
muss auch tun.**

Johann Wolfaana von Goethe

Ein hoher Prozentsatz von praxisbezogenen Trainingsübungen hilft dem Teilnehmer, das erlernte Wissen nicht nur besser zu verstehen, sondern es im Alltag auch sicher und mit Erfolg anzuwenden.

Ein Seminar, das üblicherweise als 3 Tages-Veranstaltung angesetzt wird und drei Schwerpunkte bzw. Abschnitte hat.

### Vertrauensbasis mit dem Kunden - die erste Voraussetzung für den Abschluss

In Zeiten, in denen sich Produkte bezüglich Preis und Leistung immer ähnlicher werden, spielt das Auftreten und die Gesprächsführung des Verkäufers eine wesentliche Rolle und gibt oft den Ausschlag für die Kaufentscheidung.

Im ersten Teil des Seminars werden dem Teilnehmer daher die Grundlagen des Einstiegs in ein Verkaufsgespräch vermittelt und das Know-how, wie man mit Kunden leicht und wirkungsvoll eine solide Vertrauensbasis aufbaut. Diese Methoden werden auch praktisch geübt und trainiert.



## Vom richtigen Umgang mit Kundeneinwänden

Einwände verstricken Verkäufer manchmal in langes Argumentieren, Rechtfertigungen oder sogar in eine Art von „Kampf“ mit dem Kunden. Im zweiten Teil des Seminars lernt der Teilnehmer nun das richtige Verhalten in Situationen wie:

- ❖ *„Es ist zu teuer“*
- ❖ *„Muss noch jemanden fragen“*,
- ❖ *„Bin mit der Konkurrenz ganz zufrieden“*
- ❖ *„Habe auch andere Angebote“ oder ähnliche Aussagen...*

Will uns der Kunde damit nur testen, meint er es ernst, ist es eine Ausrede?

Diese und viele andere Fragen werden ausführlich behandelt, Abhilfen aufgezeigt und so lange trainiert, bis sich der Teilnehmer sicher darin fühlt. Es ist deshalb auch der längste Abschnitt des Seminars.

## Abschlusstechniken

Der Abschluss ist oft der heikelste Punkt im Verkauf. WIE schließt man am besten ab und vor allem WANN beginnt man damit? Woran erkennt man, dass der Kunde bereit für den Abschluss ist?

Viele Verkäufer neigen dazu, einen Abschluss zu „zerreden“ und Kunden springen oft gerade kurz vor dem Abschluss noch ab. Mit Phrasen wie

- ❖ *„Ich kann mich noch nicht entscheiden“*
- ❖ *„Ich muss mir das noch überlegen“*
- ❖ *„Ich komme dann auf Sie zu...“*
- ❖ *oder einfach: „Nein“*

Daher lernt und trainiert der Teilnehmer im letzten Teil des Seminars nicht nur mit den häufigsten „Abschlusskillern“ umzugehen, sondern auch seinen Verkauf so abzuschließen, dass sich der Kunde gut dabei fühlt. Und er selbst natürlich auch.

## Resultat des Basisseminars:

Ein Verkäufer der

- ✓ **sicher und geschickt ein Vertrauensbasis mit Kunden schaffen kann**
- ✓ **mit Kundeneinwänden sicher und kompetent umgeht**
- ✓ **stark im Verkaufsabschluss ist**

Es ist oft festzustellen, dass selbst bei bester Absicht und höchster Motivation nach Schulungen die Intensität der Anwendung und der Erfolg nach einigen Monaten „abflacht“. Daher hat es sich sehr bewährt, 3 bis 6 Monate nach dem Basisseminar eine weitere, vertiefende Aktion anzusetzen.



## Das Perfektionsworkshop

Ein- oder zweitägiges Workshop, das zwei Ziele verfolgt. Zum einen die Auffrischung des früher Erlernten und zum anderen die Vertiefung und Sicherheit durch intensives Üben mit noch höheren Anforderungen als am Basisseminar.

Der Teilnehmer hat inzwischen in der Praxis Erfahrungen mit der Anwendung der erlernten Methoden gemacht. Das Perfektionsworkshop bietet ihm jetzt die Möglichkeit, seine branchenspezifischen oder persönlichen Schwierigkeiten mit Fachleuten zu besprechen, Rat und Hilfe zu erhalten und seine Lösungen gründlich zu üben.

Betrachtet man das Basisseminar als den „Motor“, so ist das Perfektionsworkshop der „Turbolader“ dazu.

Sehr bewährt für Verkaufsteams ist in weiterer Folge ein alle 4 bis 6 Wochen angesetzter

### „Vital-Abend“

Dazu wird üblicherweise in geselliger Umgebung – z.B. in Verbindung mit einem Abendessen – zu Erfahrungsaustausch und Diskussion geladen. Danach gibt es einen kurzen Schwerpunkt Vortrag und wieder die Möglichkeit, gezielt schwierige Verkaufssituationen zu trainieren.

Sei dir bewusst, was du weißt.  
Was du hingegen nicht weißt, das gib zu.  
Das ist das richtige Verhältnis zum Wissen.

Konfuzius

Diese recht zwanglosen Veranstaltungen, die dennoch immer wieder neuen Input und Motivation bringen, erfreuen sich großer Beliebtheit bei den Teilnehmern.

Um wieder beim Motor zu bleiben, könnte man die „Vital-Abende“ als das „Öl im Getriebe“ bezeichnen.

## Weiterführende Maßnahmen und Angebote

Neben den bewährten Schulungen stehen die Fachleute unseres Teams auch gerne für individuelles Coaching oder Einzeltraining zur Verfügung. Zu Themen wie Effizienz, Selbstorganisation, Erfolgscontrolling uvm. organisieren wir ebenfalls maßgeschneiderte Schwerpunktveranstaltungen.

Und natürlich können unsere Absolventen immer telefonisch Rat oder Hilfe einholen!

## Wie kommt man zur „Hohen Schule des Verkaufs“?

**Einfach 0676 3787501 anrufen und das kostenlose Vorgesprächservice in Anspruch nehmen!**