

Verkaufstraining 360°

Vom Aufbau positiver Kundenbeziehungen bis
Überzeugungskraft im Abschluss



Inhalte

- Grundlagen der Verkaufspsychologie: Verstehen der Faktoren, die Kaufentscheidungen beeinflussen.
- Ideales Verkäuferbild: Eigenschaften des perfekten Verkäufers.
- Kundenansprache: Aktive und passive Techniken.
- Bedarfsanalyse: Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden erkennen.
- Kommunikationstechniken: Effektive Gesprächsführung und aktives Zuhören.
- Positive Wirkung: Einsatz von Körpersprache und Stimme.
- Produktpräsentation: Nutzenargumentation und Mehrwertdarstellung.
- Umgang mit Einwänden: Strategien zur Überwindung von Kundenbedenken.
- Abschlusstechniken: Effektive Verhandlungstechniken und Abschlusstrategien.
- Beziehungsaufbau: Langfristige Kundenbeziehungen pflegen.



Eckdaten

- Zeiten: 1. Tag: 10-17 Uhr, 2. Tag: 9-16 Uhr
- Städte: Münster, Hamburg, Berlin, Leipzig, München, Stuttgart, Frankfurt, Köln
- Auch Inhouse oder als Live-Online-Seminar
- Hotels: Stets in zentraler Lage oder mit guter Verkehrsanbindung



Lernziele

- Mit Sicherheit und Verkaufspsychologie überzeugen
- Analyse und gezielte Ansprache für erfolgreiche Abschlüsse
- Einwände souverän überwinden und schwierige Kunden gewinnen



Leistungen & Preis

- Individuelle Erwartungsabfragen
- Konzeptonorare
- Umfangreiche Seminarunterlagen
- Getränke & Mittagessen (in Präsenz)
- Intensives Training
- Zertifikat
- 1250,- netto p.P. (bis zu 20% Nachlass bei mehreren Personen)

SEMINARE

COACHINGS

BERATUNG



Expertise

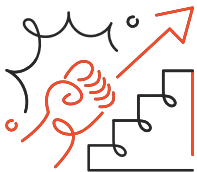
- Kommunikation & Rhetorik: Überzeugend auftreten und Gespräche führen
- Führung: Klassische, achtsame & digitale Führung
- Konfliktmanagement & Teamentwicklung: Konflikte bearbeiten, Teams stärken
- Persönlichkeitsentwicklung: Mentale Stärke, Resilienz, Work-Life-Balance
- Exklusive Themen: Train the Trainer, Rechtliche Grundlagen, Interkulturelles und vieles mehr



Mission

Bei uns gibt es keine Standardlösungen. Wir hören zu, verstehen Ihre Bedürfnisse und entwickeln maßgeschneiderte Seminare & Coachings, die genau darauf abgestimmt sind.

Unsere Mission: Mitarbeiter & Unternehmen darin zu stärken, nicht nur das „Was“, sondern vor allem das „Wie“ zu meistern – für nachhaltigen Erfolg in Kommunikation, Führung & Persönlichkeitsentwicklung.



Was uns besonders macht

- Erfahrene Experten – qualifizierte Trainer, Coaches, Psychologen und Mediatoren
- Eigene Methoden & Techniken – z.B. das Pontifex-Prinzip
- Über 30 Jahre Erfahrung in der Personalentwicklung



Lernen wir uns kennen

+49 251 207 55 33

mail@hc-seminare.de