

Verkaufstraining Inhouse-Schulung

Im Vertrieb geht es darum, Glaubwürdigkeit herzustellen und eine kundenorientierte Argumentation zu entwickeln. Daneben Frage- und Antworttechniken zu beherrschen, spontan auf Einwände des Kunden reagieren, aktiv zuhören und effektiv präsentieren. Das alles ist leichter gesagt als getan und stellt jeden Vertriebler vor große Herausforderungen. In unserem **Verkaufstraining** München & deutschlandweit werden wir nicht allgemeine Theorien über das Verkaufen lehren, sondern konkrete Lösungen anbieten, wie Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung besser verkaufen können und Ihren Umsatz steigern.



In unserer praxisorientierten Vertriebsschulung geht es darum, die vorgestellten Inhalte und Methoden in Übungen und Rollenspielen gleich einzuüben. Dabei orientieren sich die Übungen und Rollenspiele an der täglichen Arbeitspraxis Ihrer Mitarbeiter, sodass die Teilnehmer die Verbesserungen gleich in den nächsten Tagen in Ihrer Verkaufstätigkeit anwenden können.

Wählbare Inhalte im Rahmen des Verkaufstrainings:

- ✓ Entwicklung wirksamer **Argumentationsstrategien**
- ✓ Moderne **Verkaufsrhetorik** im Sales
- ✓ Effektive **Produktpräsentation**
- ✓ Aufbau von Vertrauen und **Glaubwürdigkeit**
- ✓ Optimierte **Frage- und Antworttechniken**
- ✓ Telefontraining: Professionelle **Telefonakquise** für B2B und B2C
- ✓ Erfolgreiche **Einwandbehandlung** speziell für Sales
- ✓ Exaktes **Zeitmanagement** für Verkaufsgespräche
- ✓ **Phasen** des Verkaufsgesprächs
- ✓ Eine **Preisverhandlung** im Sales professionell führen
- ✓ Analyse Ihrer Kommunikations-Strategie zur **Neukundengewinnung**
- ✓ Kunst des Aktiven **Zuhörens**
- ✓ Zielgerichtete **Körpersprache** und bewusste **Stimmführung**
- ✓ **Argumentationstraining** & Wann man nicht argumentieren sollte
- ✓ Warum und wann der **Kunde** trotzdem Recht hat
- ✓ Vertriebsberatung für Ihr **Key Account Management**
- ✓ Weitere **Argumentorik-Module**

Verkaufstraining München & deutschlandweit: Zur Organisation

Wir werden bei der Organisation des Verkaufsseminars Ihre und die Wünsche der Teilnehmer berücksichtigen. Gerne richten wir die Vertriebsschulung flexibel auf Ihre Anregungen und Ihre Schwerpunkte aus. Teilen Sie uns einfach mit, welche Vorstellungen und Erwartungen Sie hinsichtlich des Ablaufs haben.

Organisatorische Daten auf einen Blick:

- Zielgruppe: Vertriebler, Mitarbeiter im Verkauf, Management
- vor Ort in Ihren Geschäftsräumen
- unbegrenzte Teilnehmerzahl
- auf Deutsch oder Englisch
- inklusive Videoanalysen
- praxisorientierte Übungen
- flexible Dauer (empfohlene Dauer: 1-2 Tage)
- an Ihrem Wunschtermin
- umfangreiche Unterlagen
- Preise erhalten Sie auf Anfrage

Verkaufstraining München & deutschlandweit: Maßgeschneidertes Programm

Das Training bereiten wir auf Grundlage der von Ihnen zugesandten Unterlagen vor. Dies können beispielsweise typische Verkaufssituationen Ihrer Mitarbeiter sein, Auszüge aus E-Mails, Analyse bestehender Verkaufsstrategien oder Analyse Ihrer aktuellen Kommunikations-Strategien zur Neukundengewinnung.

Außerdem können Sie, natürlich in enger Abstimmung mit dem Trainer, weitere Argumentorik-Module in das Vertriebs-Seminar integrieren. Schicken Sie uns gleich eine [unverbindliche Anfrage](#), sodass wir mit Ihnen einen passenden Termin für das **Verkaufstraining** vereinbaren können. Hier kostenlos informieren: [089 / 13 94 36 38](tel:08913943638).

Ihre Argumentorik-Akademie