

## **Verkaufstraining Aufbauseminar**

Wann haben Mitarbeiter einmal die Chance, Verkaufsgespräche zu trainieren, ohne dass ein Auftrag auf dem Spiel steht? Das Aufbauseminar für Verkaufstraining bietet hierfür die Möglichkeiten und steigert durch intensives Üben die verkäuferischen Fähigkeiten und Fertigkeiten.

- **Einleitung**
- **Der Wandel vom klassischen zum modernen Verkaufen**
- **Klassisches Verkaufen**
- **Potenzial im Verkaufsgespräch**
- **Die Methoden der Gesprächsteuerung**
  - Die Gesprächssteuerung
  - Effektives Sprechen
  - Die vier Seiten einer Nachricht
  - Die vier Arten der Wahrnehmung
  - Negative Formulierungen positiv ausdrücken
  - Killerphrasen
- **Der erfolgreiche Verkaufsabschluss**
  - Verstärkungsfaktoren für den Verkaufsabschluss
- **Produktpräsentation**
  - Ziele einer guten Produktpräsentation
  - Voraussetzungen für eine gelungene Demonstration
- **Aufbau des aktiven TM - Gespräches**
  - Der (ideal-) typische Ablauf eines Telefonates
  - Wichtige Grundlagen für den telefonischen Gesprächsleitfaden
- **Übungsteil Verkaufstraining**