

## Erfolgreich im kundenorientierten Verkauf

Der Verkauf ist ein wichtiger Bestandteil des Unternehmenserfolges. Kunden von Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen, argumentationsstark zu verhandeln und Kunden dauerhaft an das Unternehmen zu binden sind wichtige Fähigkeiten eines Verkäufers.

Eine Karriere im Verkauf hat viele Vorteile. Wichtig ist, sich langfristig einen guten Kundenstamm aufzubauen, denn das sichert neben zufriedenen Kunden gute Umsätze und viele

Empfehlungen.

Gute Vertriebsmitarbeiter generieren auch in einem anspruchsvollen Markt ihre Erträge, sichern nachhaltig den Unternehmenserfolg und festigen dadurch ihre Position.

In dem Seminar *Erfolgreich verkaufen 1* lernen Sie, wie Sie Verkaufsgespräche optimal führen, um kundengerecht zu verkaufen, Kaufpotenziale zu nutzen und Ihre Abschlussquote zu erhöhen.



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier: [www.proveco.de/feedback.html](http://www.proveco.de/feedback.html)

### Ziele des Trainings:

**Sie wissen**, wie Sie Verkaufsgespräche aktiv steuern, um ein effektives Zeitmanagement zu erhalten und auf den Abschluss hinwirken.

**Sie entwickeln** überzeugende Argumente für Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen und steigern dadurch Ihre Verkaufserfolge.

**Sie wissen**, wie Sie zusätzlichen Bedarf ermitteln bzw. wecken.

**Sie können** Abschluss-Signale erkennen und mit Hilfe von Abschluss-techniken sich selbst und dem Kunden den Abschluss erleichtern.

**Sie können** souverän und sicher mit Kundeneinwänden umgehen und so das Gespräch jederzeit in einer angenehmen und konstruktiven Atmosphäre halten.

### Zielgruppe:

Die Zielgruppe dieses Trainings besteht aus

**Fach- und Führungskräften** im Vertrieb

**Mitarbeitern** mit häufigem Kundenkontakt

**Beratern und Selbstständigen**, die ihre Produkte und Dienstleistungen überzeugend und erfolgreich verkaufen möchten.

### Inhalte:

In dem Verkaufstraining arbeiten unsere verkaufserfahrenen Vertriebstrainer mit Ihnen individuell anhand Ihrer Produktwelt, so dass Sie viele Tipps und Anregungen für Ihre Verkaufsgespräche und den Aufbau Ihrer Verkaufsargumentationen erhalten:

#### 1. Erfolgreiche Tätigkeit im Verkauf

- Analyse der persönlichen Verkaufsstärken und -hindernisse
- Rolle und Aufgaben eines erfolgreichen Verkäufers

#### 2. Gesprächsführung/-steuerung im Verkaufsgespräch

- Aktives Steuern von Gesprächen
- Zeitmanagement im Verkaufsgespräch
- Ermittlung des Kundenbedarfs und der Kaufmotive des Kunden durch gezielte Fragetechniken

#### 3. Erfolgsorientierte Kommunikation im Verkauf

- Faktoren, die ein positives Gesprächsklima schaffen
- Kundenorientierte Kommunikation: der Schlüssel zum Erfolg
- Entwicklung von überzeugenden Kundenargumenten auf Basis Ihres Produkt-/Leistungspektrums
- Leistungen kundenorientiert präsentieren

#### 4. Verkaufsgespräche erfolgsorientiert abschließen

- Souveräner Umgang mit Kundeneinwänden
- Abschluss-Signale erkennen und nutzen
- Abschlusstechniken, die den Abschluss erleichtern

#### 5. Transfer in die Verkaufspraxis

- Praxistraining mit individuellem Feedback
- Sicherstellen der Umsetzung von erlernten Techniken in Ihre Verkaufspraxis

**Dauer:** 2 Tage

**Teilnehmer:** max. 10

**Ort:** PROVECO GmbH  
Poststraße 14-16, 20354 Hamburg

**Termine + Online-Anmeldung:**  
[www.proveco.de/seminare.html](http://www.proveco.de/seminare.html)

Termine für firmeninterne Seminare nach Absprache

**Bildungsurlaub:** Beantragen wir gern für Sie auf Wunsch im jeweiligen Bundesland

**Abschluss:**  
Teilnahmebestätigung

**Investition:**  
870,00 € pro Person inkl. Teilnehmerunterlagen, Seminargetränken, Fotoprotokoll, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Die Investition ist steuerlich absetzbar.

## Erfolgreich verkaufen

Zu dem Seminar melde ich folgende Person(en) verbindlich an:

Name, Vorname	Datum	Rechnungsanschrift (falls abweichend von Absenderdaten)

Wir haben Interesse an einem firmeninternen Inhouse-Seminar. Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

**Absender:**

Name: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Anschrift: \_\_\_\_\_

Telefon/Fax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Die Anmeldung zum Seminar ist verbindlich. Bitte warten Sie mit der Buchung von Hotel, Bahn, Flug etc., bis Sie von uns Ihre Teilnahmebestätigung erhalten haben.

Mit meiner Unterschrift erkenne ich die AGB der PROVECO GmbH an. Diese kann ich unter [www.proveco.de/infocenter/unsere-agb](http://www.proveco.de/infocenter/unsere-agb) einsehen.

Datum \_\_\_\_\_

Stempel / Unterschrift \_\_\_\_\_

Per Post oder FAX an:

PROVECO GmbH  
Poststraße 14 - 16  
20354 Hamburg  
Fax-Nr. 040-53025388

Telefon: 040 - 53 02 53 90  
E-Mail: [info@proveco.de](mailto:info@proveco.de)  
[www.proveco.de](http://www.proveco.de)

Wie sind Sie auf PROVECO-Seminare aufmerksam geworden?

o über GoogleSuche auf [proveco.de](http://proveco.de)  
o auf Empfehlung von \_\_\_\_\_

o [seminarmarkt.de](http://seminarmarkt.de)  
o [trainer.de](http://trainer.de)  
o [seminarspiegel.de](http://seminarspiegel.de)  
o [salesjob.de/akademie](http://salesjob.de/akademie)  
o [seminarshop.de](http://seminarshop.de)  
o sonstige: \_\_\_\_\_