

## ÜBERZEUGEND VERKAUFEN für Fachberater und Verkäufer

*Intervalltraining 6 Tage (3 x 2 Tage)*

### Trainingsziel

Durch das Training "**Überzeugend verkaufen**" lernt der Teilnehmer, bei Herausforderungen wie starke Konkurrenz, Preiskampf, Kostendruck, seine Persönlichkeit so kundenorientiert einzusetzen, dass er konkrete Wege erkennt

- sein Verkaufstalent und seine in ihm brachliegenden Kräfte durch Commitment selbst zu *aktivieren*,
- sich nicht hinter dem Produkt zu verstecken, sondern seine *Persönlichkeit* durch Freundlichkeit, Aufmerksamkeit und Zuwendung in die Waagschale zu legen,
- in seinem herausfordernden Beruf vermehrt *Freude und Befriedigung* zu finden,
- Verkaufsinstrumente *persönlichkeitsgerecht* einzusetzen, *Emotionen* nicht nur durch Argumente zu begegnen und den Kunden durch Aufzeigen echter Mehrwerte zum Handeln zu bewegen.

### Trainingsinhalt

Dem Wandel der Zeit hat sich jeder Verkäufer anzupassen, der nicht nur alte Kunden pflegen, sondern neue hinzugewinnen will! Wie nutzt man nun die zur Verfügung stehende Zeit, um die Ziele des Unternehmens und seine eigenen begeistert und motiviert zu erreichen?

Jeder Trainingstag endet mit einem persönlichen Chancenprofil und Aufgaben für den nächsten Tag.

#### 1. Innere Einstellung

- Situations- und Ursachenanalyse – Diagnose immer vor Therapie
- Komfortzonenanalyse
- Aktiver Freund sein
- Vom Problemdenker zum Chancenmenschen
- Selbstverantwortung und rote Linie
- Kenn ich alles schon ... Nichts Neues
- Eigene Schwerpunkte setzen = Gestalter, nicht Opfer sein

#### 2. Psychologische Basics

- Wahrnehmung
- Biologische Grenzen unserer Kunden
- Was steckt in einer Nachricht
- Stress: Entstehung, Erkennung, Verhalten

#### 3. Verkaufsleitsätze

- Zielsetzungsprozess und -kontrolle
- Persönliche Ausstrahlung
- Anderen Sicherheit geben
- Anerkennung geben können
- Mehr tun als andere
- Individualität und Persönlichkeit als Differenzierungsmerkmal
- Beginn eines Salesheet für einen gezielten "Knackkunden"

#### 4. Akquisition und Vorbereitung

- Was kann ich – was sollte ich können - was muss ich können?
- Bedarfsermittlung Person – Integrales Sinndreieck
- Was weiß ich – was sollte ich wissen – was muss ich wissen?
- Entscheiderermittlung - Kaufbeeinflusser
- Strategische Gesichtspunkte aus Kundensicht
- Priorität des Zusatznutzens

## 5. Bedarfs- und Nutzenanalyse Produkt

- Strategische Überlegungen im Verkaufsprozess aus Verkäufersicht
- Wie laufen Analyseprozesse ab
- Welche Bedeutung hat die ZEIT innerhalb von Analysen
- Gewinn und Ergebnisse der Kaufbeeinflusser
- Analyse der heutigen Position
- Kreativität: Was unterscheidet den Tellerrand von der roten Linie

## 6. Verhandeln

- Grundsätze der Gesprächsführung
- Dialogführung und Selbstkontrolle
- Einwandsterminologie
- Der Preis – Einstellung, Gespräch und Hürden

## 7. Abschluss

- ... ist die logische Konsequenz eines überzeugenden Verkaufsgesprächs
- Entscheidungsbereitschaft
- Zeitpunkt - Wer zu lange wartet, den ...
- Bei einem NEIN beginnt erst das Verkaufen
- Hindernisse – Innere Einstellung, Ängste, Risikofrage

## 8. Nachbereitung

- Informationen: Gehören sie mir allein?
- Schnittstellenmanagement
- Strategische Vorteile
- Welche Informationen brauche ich noch?
- Reklamationsbehandlung
- Was tue ich sofort

## 9. Praxisfälle

### Trainingskonzept

Das Trainingskonzept "**Überzeugend verkaufen**" erreicht seine hohen Lernerfolge, weil es in drei Schritten

Wissen vermittelt, praktisches Erleben bewirkt und damit Verhaltensänderungen ermöglicht:

- Während des einzelnen Trainingstages werden durch gruppenspezifische Methoden Erkenntnisse aufgefrischt und praktisches Wissen vermittelt.
- In der Zeit zwischen den Trainingstagen werden die Teilnehmer durch gezielte Aufgabenstellungen zur bewussten Umsetzung ihrer Erkenntnisse in die eigene Praxis veranlasst. Wissen wird dadurch zur erlebten Erfahrung.
- Die durch den Wechsel von Trainingstag und praktischer Anwendung erworbenen Erfahrungen über eine längere Zeitspanne führen zum gewünschten, persönlichkeitsgerechten Verhalten.

**Überzeugend verkaufen** ist deshalb ein Intervalltraining im Abstand von je 3 – 5 Wochen. Intervallmöglichkeiten sind: 7 x 1 Tage oder 3 + 2 + 2 Tage oder 2 + 2 + 2 + 1 Tage.

### Trainingskontrolle

Während und am Schluss des Trainings lernt der Teilnehmer, seine persönlichen Fortschritte zu kontrollieren. Der siebte Tag dient deshalb nicht nur der Behandlung individueller Fragen sowie dem Erkennen neuer Chancen, sondern auch der persönlichen Erfolgskontrolle des abgeschlossenen Trainings.

Am Ende des Trainings erhält jeder Teilnehmer ein persönliches Teilnahmezertifikat