



**WACHSTUMS  
WERFT**

# **Wie** Sie als Verkäufer Ihren Verkaufsalltag aufwerten und Ihre Abschlussquoten signifikant erhöhen

## **So sparen Sie Nerven, Zeit und Aufwand:**

- ⚓ Entspannt und zielführend verkaufen
- ⚓ Hochwertige Abschlüsse erzielen
- ⚓ Vorgaben erreichen
- ⚓ Incentives gewinnen und Bonusse kassieren
- ⚓ Zur Elite der Spitzenverkäufer gehören



1. Seminartag

# Überblick gewinnen und Fundament für erfolgreichen Verkauf legen

## Herzlich willkommen

- Begrüßung
- Inhalte, Ablauf, Agenda und Vereinbarungen
- Erwartungsmanagement

## Wie verkauft es sich mit einer negativen Grundhaltung?

- Was macht das Verkaufen in der heutigen Zeit schwer?
- Welche Einflussfaktoren gibt es, um wirklich nachhaltig und erfolgreich zu verkaufen?
- Wie können insbesondere schwierige Situationen im Verkauf zu mehr Selbstbewusstsein führen?

*Praxistransfer:*

*Übertragen Sie Ihre Erkenntnisse auf konkrete Situationen Ihres Verkaufsalltages*

## Innere Haltung eines Spitzenverkäufers: Überzeugung, Stärke und Wille

- Wie Sie Ihre Innere Haltung beeinflussen
- Wie Sie sich selbst in die für Sie richtige Startposition bringen
- Was über Ihre persönliche Wirkung als Verkäufer wissenswert ist
- Warum es dringend und wichtig ist, Ihre Innere Haltung zu optimieren oder gar zu korrigieren
- Über Risiken und Chancen verschiedener Motivationstechniken und deren Nachhaltigkeit

*Praxistransfer:*

*Nutzen Sie die Kraft Ihrer eigenen Persönlichkeit, um gestärkt und selbst-bewusst zum Spitzenverkäufer zu werden.*



## Verkaufsprozess und seine Tücken: die wahren Erfolgsbestandteile entdecken

- Welche Verkaufsprozess-Phasen gibt es und wie unterscheiden sich diese?
- Welche unausgesprochenen Erfolgsfaktoren gibt es?
- Wie lassen sich Mechaniken und die Vorzüge Ihrer Verkäuferpersönlichkeit ideal kombinieren?
- Mit welchen Feinheiten gewinnen Sie jeden Kunden?

*Praxistransfer:*

*Verkaufe Sie erfolgreich und nachhaltig – Ihre Kunden werden es Ihnen danken*

## Exkurs: Kaufsignale hoch-professionell deuten und interpretieren

- Kaufsignale als zentrales Element des Spitzenverkäufers verstehen
- Kaufsignale sicher erkennen und für die eigene Verkaufsstrategie nutzen
- Eigene Wahrnehmung und Sensibilität schärfen

*Praxistransfer:*

*Erkennen Sie sicher Kaufsignale, um den Aufwand zu reduzieren und beste Resultate zu erzielen.*

## Einwände im Verkauf: Wie aus Ablehnung Zustimmung wird

- Einwände im Überblick – was kennzeichnet die üblichen Einwände?
- Psychologie der Einwände – was wirklich dahinter steckt
- Exzellente Techniken der Einwand-Behandlung und deren praktische Umsetzung

*Praxistransfer:*

*Werden Sie zum Fachmann der Einwand-Umkehrung.*



2. Seminartag

# So sichern Sie sich den garantierten Abschlusserfolg

## Begrüßung und Wiedereinstieg

- Klärung Ihrer offenen Fragen
- Wiederholung der gelernten Inhalte
- Würdigung erlebter Lernerfolge

## Abschlusstechniken sicher beherrschen

- Das Phänomen Abschluss und seine Gesetzmäßigkeiten
- Kreative Abschlusstechniken im Überblick
- Der schmale Grat zwischen Progression und Aggression
- Abschlusstechniken für den Verkaufsprofi

*Praxistransfer:*

*Lernen Sie, Abschlusstechniken auf höchstem Niveau umzusetzen.*

## Exkurs: Kundenbegeisterung als Turbo für Ihren Verkauf

- Wie Sie Kunden begeistern und Erwartungen über-erfüllen
- Wie Sie den Kunden verblüffen und überraschende Resultate erzielen
- Wie sich zum Kundenmagier werden
- Warum es wichtig ist, als Verkäufer für Kundenbegeisterung zu sorgen und was Sie davon haben

*Praxistransfer:*

*Übersetzen Sie wirkungsvolle Mechaniken der Kundenbegeisterung unmittelbar in Ihren Verkaufsalltag.*

## Kumentypen als Orientierungsgeber für den erfolgreichen Verkauf

- Welche Kundentypen gibt es?
- Wie unterscheiden sich die Kundentypen im Verkauf?
- Was ist dem jeweiligen Kundentypen besonders wichtig und was darf nicht passieren?
- Wie können Sie sicherstellen, dass Sie für jeden Kundentypen die passende Ansprache finden?

*Praxistransfer:*

*Nutzen Sie die Potenziale verschiedener Kundentypen und überraschen Sie mit passgenauen Verkaufsansätzen.*

## Schwierige Kunden: Erste Hilfe für den Ernstfall

- Schwierige Kunden analysieren und verstehen
- Anbahnung und Entwicklungsszenarien schwieriger Situationen reflektieren
- Bandbreite der schwierigen Verkaufsszenarien überblicken
- Interventionsmöglichkeiten und Handlungsoptionen verinnerlichen
- Trotz schwieriger Situation Ihren Zusatzverkauf erheblich steigern

*Praxistransfer:*

*Bestehen Sie im unruhigen Fahrwasser der Kunden-Eskalation und werden Sie zum Vorbild der De-Eskalation.*

## Fallbearbeitung und Perspektivenwechsel

- Sie reflektieren Ihre persönlichen Anliegen mit Hilfe einer kollegialen Fallbearbeitung, die Ihnen wertvolle Lösungsansätze für Ihre Fragestellung garantiert
- Sie bekommen hilfreiches und persönliches Feedback, um maximalen Mehrwert aus dem Training zu generieren
- Sie bekommen einen Leitfaden, wie Sie in verschiedenen Verkaufssituationen stets souverän bleiben

Fakten im Überblick

# Ihre relevanten Informationen auf dem Weg zum Abschlusserfolg

## Zum Inhalt

Sie haben im Verkaufsalltag immer wieder die gleiche Problemstellung: Ihnen fehlen Abschlüsse oder Sie wissen nicht, wie Sie aus Beschwerde-Kunden neues Geschäft generieren? Der Kunde spürt, dass Sie sich nicht wohl fühlen und Sie sind im Zweifel erst einmal froh, den Kunden überhaupt beruhigt zu haben? Lernen Sie, wie Sie jeden Kunden in eine positive Emotion und am Ende zu einem Abschluss führen.

## Ihr Nutzen

Sie trainieren praxisnah und umsetzungsorientiert,

- wie Sie mit der Haltung eines Spitzenverkäufers Ihren Marktwert deutlich erhöhen.
- wie Sie in schwierigen Verkaufssituationen den Überblick behalten und sogar noch zusätzliches Geschäft akquirieren.
- richtig und zielführend zu agieren, um als Spitzenverkäufer wahrgenommen zu werden.
- verschiedene Kundentypen sicher zu erkennen und typengerecht zu verkaufen.
- Ihren Verkaufserfolg mit wenigen, kleinen Optimierungen entscheidend zu steigern.

## **Zur Methodik**

Exploration, Kooperation, Mini-Praxisübungen, Impulsvorträge, Diskussionen, Workshops und hochwertiger Erfahrungsaustausch. In diesem hochwertigen Exklusiv-Training lernen Sie in abwechslungsreichen Übungen und im gegenseitigen Austausch, wie Sie Ihren Verkaufsalltag professionell meistern. Sie erhalten wirkungsvolle und funktionierende Impulse, sowie qualifiziertes Feedback von Ihrem Trainer-Experten.

## **Für wen ist dieses Training konzipiert?**

Sales-Experten, Sales-Profis und Sales-Spezialisten, Account Manager, Sales-Verantwortliche, Vertriebsleiter oder Sales Manager, sowie Fachspezialisten mit Interesse am Verkauf, die in ihrem beruflichen Alltag mit dem Thema Vertrieb in Berührung kommen. Angehende Verkäufer oder Experten, die eine Laufbahn im verkäuferischen Bereich anstreben.

## **Drei gute Gründe für dieses Training**

- Sie lernen, wie Sie Ihre Abschlussquote erheblich steigern.
- Sie professionalisieren Ihre Sales Skills und erhöhen dadurch den Wert für Ihr Unternehmen.
- Sie bekommen direkte Praxisansätze und können diese am nächsten Tag sofort zielführend einsetzen.



**WACHSTUMS**  
WERFT

**Sie haben noch Fragen? Sie sind herzlich willkommen!**

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Ihr  
Constantin Adamovski  
**Head of Wachstumswerft**