

## Vertrieb und Verkauf

### Modul 1

#### Grundlagen Verkauf

Menschen im Verkauf und Vertrieb verbindet ein gemeinsames Thema. Wie berate ich meine Kunden so, dass Ihre Wünsche und Träume erfüllt sind? Dass mein Umsatz stimmt? Dass meine Kunden gern wieder zurückkommen, weil sie sich wohl gefühlt haben und gut beraten? Und, dass sie im besten Fall das Unternehmen weiter empfehlen?

Oft stoßen wir hier an persönliche Grenzen. Nicht jeder **Fachverkäufer und Account Manager**, ist gleichzeitig jemand, der gut Kunden bindet. Nicht jeder Berater, der emotional auf den Kunden eingeht, hat auch gute Abschlussquoten.

Nicht jeder kann Fachwissen verständlich vermitteln und die wirklichen Ziele des Kunden erkennen.

#### Woran liegt das?

Wir gehen mit unserer ganzen Persönlichkeit in den Verkauf. Wir nutzen trotzdem oft nur einen Teil unserer Fähigkeiten und lassen uns zu oft von unseren eigenen Vorurteilen im Gespräch beeinflussen.

#### Inhalt

- Die Grundregeln der Kommunikation
- Persönlichkeit hat Auswirkung
- Vom Verkäufer zum Dienstleister und Berater
- Den Bedarf des Kunden mit der Produktpräsentation „verheiraten“
- Die 11 Todsünden der Kommunikation
- Kommunikation nach S. v. Thun
- Aktives Zuhören nach C. Roberts
- Emotionale Kompetenz
- Warum ist „WERTSCHÄTZUNG“ so wichtig?
- Verkaufstechniken Basic

**Ziel** In diesem Modul lernen die Teilnehmer Ware und Dienstleistung bedürfnisgerecht an den Endkunden zu bringen. Sie erfahren wertvolle Tricks und Tipps aus dem Bereich Verkaufstechnik, emotionales Verkaufen und Beraten und wie unsere Persönlichkeit das Ergebnis eines Verkaufsgesprächs beeinflusst.

#### Methoden

- Input durch den Trainer
- Einbeziehung von erlebten Situationen aus dem Alltag
- Rollenspiele
- Gruppenarbeit

COM-INSTITUT  
Sabine Hengst



Wir machen Kommunikation zu  
Ihrem größten Erfolgsfaktor

**Seminardauer: 1Tag**

**Zeit:**

**Ort: Inhouse**

**Termin**

**Kosten:**

**Inkl. Handout**

**Teilnahme Zertifikat**