

## KURSBESCHREIBUNG

# V002 – Erfolgreich Verkaufen

### Kursziel

Dieser Kurs hilft Ihnen, Ihre persönliche Fitness im Verkauf sowie in der Verhandlung zu reflektieren. Durch diesen Kurs können Sie einen nachhaltigen Entwicklungsschritt in relevanten Fähigkeiten machen, was sich in Ihrem Erfolg zeigen wird.

### Wesentliche Lernziele

Nach Abschluss des Kurses sind Sie in der Lage

- schnell eine Beziehung zum Gegenüber aufzubauen
- durch gezielte Fragetechniken die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen
- wichtige Signale der Körpersprache zu erkennen
- ein Produkt nicht primär über den Preis zu verkaufen
- die Nutzenargumentation kundengerecht zu kommunizieren
- auf schwierige Fragen überzeugend zu reagieren
- mehr Verbindlichkeit in das Verkaufsgespräch zu bringen
- wichtige Elemente einer Verhandlung in das Verkaufsgespräch zu integrieren
- einen „Deal“ abzuschliessen.

### Profil der Teilnehmenden

Verkaufspersonal, Manager von organisatorischen Einheiten, welche den Verkaufsprozess überwachen und implementieren, Mitarbeitende mit besonderen Kontakten zum Verkauf (Produktmanager, Entwickler, Projektmanager)

### Vorraussetzungen

Erste Verkaufs- und Verhandlungserfahrungen

### Inhalte

- Erfolgsfaktoren im Vertrieb und praktische Erfahrungen

- Persönlicher Verkaufsstil und Entwicklungspotentiale
- Aufbau und Gestaltung einer Beziehung
- Wirkungsvoll fragen, niederlagenlos argumentieren, überzeugend informieren
- Typische Fallen im Verkauf
- Einwandbehandlung und Power Talk
- Erfolgreiches Abschlussverhalten
- Strategisches Verkaufen: Kommunikation mit Entscheidern in komplexen Kundenorganisationen
- Entscheidungen systematisch herbeiführen
- Positive Einstellung zu schwierigen Kunden
- Partnerorientierte Verhandlungsstrategie
- Verhandlungsspielräume
- Lösungsorientiertes Verhandeln
- Faire und unfaire Taktiken
- Persönlicher Entwicklungsplan

### Kursform

Dies ist ein face-to-face Klassenzimmertraining mit mind. 8 und max. 12 Teilnehmenden.

### Lernmethoden und Werkzeuge

Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspiele mit Videoauswertung  
Bitte bringen Sie einen **Laptop** oder ein Tablet mit, um Zugang zur Kursdokumentation zu haben.

### Dauer

2 + 1 Tage