



# VERKAUFSTRAINING – EINE INVESTITION, DIE SICH LOHNT.

1. Verkaufstraining – seine Bedeutung für die Anforderungen von heute
2. Verkaufstrainer werden: Erfahren Sie die Erfolgsformel für den Kundenkontakt
3. Mit Kitzmann-Weiterbildung Verkaufstraining Ziele definieren
4. Ein guter Tipp zuletzt

## 1. Verkaufstraining – seine Bedeutung für die Anforderungen von heute

In den vergangenen Jahren ist Verkaufen nicht gerade leichter geworden. Die Digitalisierung hat transparente Märkte geschaffen – die meisten Kunden sind heutzutage bestens informiert und vergleichen Produkte und Preise via Internet. Durch die weiter zunehmende Flut an Waren sind bei vielen Verbrauchern zudem die Wünsche und Vorstellungen in puncto Qualität gewachsen.

### Was heißt das nun für Verkäufer?

Sicher, auf der einen Seite ist alles wie bisher: Verkäufer müssen neue Kunden finden, sie von Produkten überzeugen, Abschlüsse realisieren, eine Stammkundschaft aufbauen.

Auf der anderen Seite ist vieles neu: Denn Vertriebler sind gezwungen, Ihre Verkaufsstrategien den steten Veränderungen des Marktes und dem härter werdenden Wettbewerb anzugleichen. Was für sie bedeutet: Immer up to date zu bleiben und sich dem Konkurrenzdruck zu stellen, indem sie an ihrem Können, ihrem Know-how und am eigenen Auftreten beständig arbeiten.

Weiterbildung kann an dieser Stelle ganz schnell ganz viel. Innerhalb von zwei Tagen machen wir Sie mit unserem Verkäufertraining fit für die aktuellen Anforderungen Ihrer Branche, Ihres Unternehmens und Ihrer Marktsituation.

## 2. Verkaufstrainer werden: Erfahren Sie die Erfolgsformel für den Kundenkontakt

Der Vertrieb ist einer der zentralen Erfolgsfaktoren eines Unternehmens. Doch häufig werden nicht alle Potenziale im Vertrieb ausgeschöpft. Dazu gehört auch, dass Vertriebsmitarbeiter unterhalb ihrer Möglichkeiten bleiben.

Mit unseren Verkaufsschulungen bieten wir Ihnen die Gelegenheit, effektiv und langfristig in Ihre Vertriebler zu investieren. Als Teilnehmer begeben sie sich mit uns auf eine Lernreise, bei der sie zunächst mehr über sich selbst und Ihre eigenen Fähigkeiten als Verkäufer erfahren. Einige Beispiele:

- **Bin ich aktiv genug?**
- **Wirke ich freundlich?**
- **Lerne ich aus Misserfolg?**
- **Kontrolliere ich mich selbst?**
- **Pflege ich nützliche Kontakte?**

Danach lernen sie sich in Bezug auf den Kunden als Gefühls- und Beziehungsmanager kennen, der durch die richtige Argumentations- und Fragetechnik zu überzeugen vermag.

Und hierin gründet die eigentliche Erfolgsformel: Wer seine Kunden überzeugt, erzielt mehr Abschlüsse, macht mehr Gewinn, hat bessere Ergebnisse.

### 3. Mit Kitzmann-Weiterbildung Verkaufstraining Ziele definieren

Jedes Unternehmen, jedes Geschäftsmodell und jedes Produkt sind unterschiedlich, auch wenn es mit anderen Firmen und Produkten Überschneidungen geben mag.

Darum sind unsere B2B Verkaufstrainings und unsere Verkaufsschulungen für den Einzelhandel auf Ihre persönlichen Bedürfnisse hin ausgerichtet. Gemeinsam erarbeiten Sie mit unserem Top-Trainer einen eigenen Lehrplan für die beiden Schulungstage.

Im Zentrum stehen folgende Fragen:


- **Wie Sie mit einer positiven Einstellung zum erfolgreichen Verkäufer werden**
- **Auf welche Weise es Ihnen gelingt, in der Akquise konkrete Termine zu vereinbaren**
- **Welche Kundentypen welche Behandlung erfordern**
- **Wie Sie auf Einwände fachgerecht reagieren**
- **Wie Sie Kaufsignale richtig deuten**
- **Auf welche Fragen es ankommt, damit ein Verkaufsabschluss realisiert wird**
- **Wie Sie Ihre Verkaufspreise durchsetzen**

Wir legen Wert auf einen hohen Praxisbezug und eine kleine Gruppengröße, denn alle Teilnehmer sollen aktiv in die Verkaufsschulung mit einbezogen werden. Durch Gruppenübungen und Rollenspiele werden Situationen simuliert, die realen Gegebenheiten in der Berufswelt sehr nahekommen.

### 4. Ein guter Tipp zuletzt

Ein Verkaufstalent ist nicht angeboren, aber es kann trainiert werden. Das Rüstzeug hierzu geben wir Ihnen durch unsere professionellen Sales-Schulungen gerne mit.

Aber denken Sie auch immer daran, dass die richtige Vorbereitung beim Verkaufen das A und O ist: die adäquate Kundenansprache, das mit Bedacht gewählte Outfit, Verkaufsunterlagen mit allen notwendigen Informationen, Bedarfsanalyse, Angebotspräsentation, Preisverhandlungen, Abschlusstechniken, After-Sales-Service.



**Gemeinsam.  
Lernen für  
mehr Wissen.**