



# Verkaufstraining

## Werden Sie erfolgreich im Verkauf!

### Seminarziele

Im Verkauf tragen Sie im Wesentlichen zur Umsatzsteigerung und damit dem Erfolg Ihres Unternehmens bei. Sie nehmen in erster Linie die Kaufsignale und Fragen des Kunden wahr. In diesem Training lernen Sie, Verkaufsgespräche noch zielorientierter zu steuern. Nutzen Sie bewährte Fragetechniken, um die Motive Ihrer Kunden zu erkennen, und erhöhen Sie dadurch das Umsatzpotenzial. Es werden die wichtigsten Verkaufstechniken dargestellt. Das Seminar ist rein praxisorientiert und vermittelt Strategien eines wirksamen, erfolgsorientierten Verkaufsverhaltens. Um Spitzenleistungen im Verkauf zu erzielen, muss jeder Verkäufer über sich und seine Wirkung auf Kunden gut informiert sein. Das Seminar bietet hierzu wichtige Anregungen. Die Steigerung der sozialen Kompetenz steht dabei im Vordergrund.

### Programminhalte

#### Grundlagen erfolgreichen Verkaufens:

- Empathiefähigkeit: Wissen Sie genau, wer Ihr Kunde ist
- Kundentypen erkennen und entsprechend kommunizieren
- Steuern Sie Ihre erfolgreiche persönliche Wirkung: Wie vermittelt der Verkäufer den Kunden ein gutes Gefühl?
- Warum sind die Beachtung und die Wertschätzung des Kunden kaufentscheidend?

#### Kundenkontakt erfolgreich gestalten:

- Planung und Vorbereitung des Verkaufsgesprächs: der Verkäufer als Gefühls- und Beziehungsmanager
- Phasen des Verkaufsgesprächs: Begrüßung, Kontakt, Information, Argumentation, Preisgespräch, Einwände, Abschluss
- Weiteres Potential erkennen: Up-Selling, Cross-Selling, Aftersales-Services als Start für die weitere Zusammenarbeit
- Umgang mit Widerständen und Einwänden bei Preisgesprächen
- Abschlusstechniken: Wege zum erfolgreichen Abschluss

#### Den Käufer verstehen: Überzeugend argumentieren und erfolgreich verhandeln:

- Empathie ist entscheidend beim Verkaufen
- Steigerung der sozialen Kompetenz als Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen und Beraten
- Wie schaffe ich eine positive Beziehung zum Kunden?: Kaufsignale erkennen und Kaufentscheidungen herbeiführen
- Menschenkenntnis: der Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Die Körpersprache im Verkaufsgespräch:
- Verkaufsrhetorik und Fragetechniken: Einwand- und Argumentationstechniken

#### Gut verkaufen und weiteres Potential erkennen:

#### Seminarcode

VV5000

#### Teilnehmer

maximal 9 Personen

#### Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr  
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

#### Ort & Termine

##### Münster

27.06.2024 – 28.06.2024  
16.09.2024 – 17.09.2024  
07.11.2024 – 08.11.2024  
24.03.2025 – 25.03.2025  
23.06.2025 – 24.06.2025  
15.09.2025 – 16.09.2025  
20.10.2025 – 21.10.2025

##### Hamburg

19.08.2024 – 20.08.2024  
03.02.2025 – 04.02.2025  
18.08.2025 – 19.08.2025

##### Berlin

02.12.2024 – 03.12.2024  
03.04.2025 – 04.04.2025  
01.12.2025 – 02.12.2025

##### Hannover

05.09.2024 – 06.09.2024  
04.09.2025 – 05.09.2025

##### Leipzig

23.09.2024 – 24.09.2024  
17.02.2025 – 18.02.2025  
01.09.2025 – 02.09.2025

##### Köln

06.05.2024 – 07.05.2024  
09.12.2024 – 10.12.2024  
05.05.2025 – 06.05.2025  
08.12.2025 – 09.12.2025

##### Frankfurt am Main

20.06.2024 – 21.06.2024  
30.09.2024 – 01.10.2024  
26.05.2025 – 27.05.2025  
18.08.2025 – 19.08.2025

##### Nürnberg



- NLP im Verkauf: Wie beraten Spitzenverkäufer?
- Wie schafft man Sympathie und Vertrauen?
- Wie kann man sich selbst gut verkaufen?
- Wie entwickelt man zusammen mit dem Kunden kreative Lösungen?

### Methodik

Moderierte Übungssequenzen Erfahrungsaustausch und Diskussion  
Videounterstützte Rollenspiele Fremd- und Selbstanalyse  
Gesprächssimulation

### Zielgruppe

Das „Verkaufstraining“ wendet sich an alle, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten möchten.

05.12.2024 – 06.12.2024  
24.02.2025 – 25.02.2025  
04.12.2025 – 05.12.2025

### Stuttgart

14.11.2024 – 15.11.2024  
27.03.2025 – 28.03.2025  
13.11.2025 – 14.11.2025

### München

06.05.2024 – 07.05.2024  
17.10.2024 – 18.10.2024  
19.05.2025 – 20.05.2025  
06.11.2025 – 07.11.2025

### Wien

20.06.2024 – 21.06.2024  
25.11.2024 – 26.11.2024  
26.06.2025 – 27.06.2025  
17.11.2025 – 18.11.2025

### Zürich \*

27.06.2024 – 28.06.2024  
26.06.2025 – 27.06.2025

### Seminargebühr

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)  
1.368,50 € (inkl. MwSt.)

\* Seminargebühr Zürich:  
1.600,00 CHF

Im Preis inbegriffen:  
Arbeitsunterlagen,  
Teilnahmezertifikat und  
Mittagessen.



## **FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99**

Internet: [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)  
E-Mail: [info@kitzmann.biz](mailto:info@kitzmann.biz)  
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Mobilnummer

\_\_\_\_\_  
Veranstaltung                      Seminarcode

\_\_\_\_\_  
Ort                                      Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Rechnung (Name)

\_\_\_\_\_  
Straße/Nummer

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon/Fax

\_\_\_\_\_  
Branche

\_\_\_\_\_  
Datum

2. Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Mobilnummer

\_\_\_\_\_  
Veranstaltung                      Seminarcode

\_\_\_\_\_  
Ort                                      Termin

\_\_\_\_\_  
Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Kundennummer

\_\_\_\_\_  
Anmeldebestätigung (E-Mail)

\_\_\_\_\_  
Unterschrift