

## **Verkaufstraining – AufbauSeminar**

Stand: 28.04.2018 / 102

„Verkaufen fängt da eigentlich erst an, wenn der Kunde das erste Mal ‚Nein‘ sagt!“

Das wichtigste in schwierigen Situationen ist dies, dass man einerseits gut vorbereitet die Prozesse einer angespannten kommunikativen Situation versteht und andererseits souverän die vorhandenen Chancen nutzt, oder besser noch neue Chancen einer Vereinbarung schafft.

Der Trainer kommt nicht nur aus der Praxis des Verkaufens, sondern schreibt seit vielen Jahren viele Fachbücher zu diesem so wichtigen Thema der Verkaufsstrategien. Speziell sind Fachbücher für die Postbank, die Landesbank Berlin, die Möbelbranche und die kosmetische Branche erschienen.

### **Ihr Nutzen**

Sie, Ihre Kollegen oder Mitarbeiter sind abschlussicher in schwierigen Verkaufsverhandlungen und erhalten ein Klima der Partnerschaft.

### **Die Zielgruppe**

Verkäufer(innen) im Innen- wie im Außendienst  
Verkaufsleiter(innen) und Führungskräfte im Vertrieb

### **Die Inhalte**

- Vertiefung in die Verkaufspsychologie
- Konflikt- und Reklamationsbehandlung in der Praxis
- Körpersprache und -Signale nutzen

### **Die Seminarmethoden**

- Vorträge
- Einzel-, Gruppen- und Partnerarbeit
- Rollenspiele
- Videotraining

### **Voraussetzungen bei Inhouse-Seminar**

- Interner oder externer Seminarraum
- Teilnehmerzahl (optimal) 8 – 12 Teilnehmer(innen)

Dauer	2 Tage
Seminarleitung	Paul Reinhold Linn
Seminargebühr	450 Euro pro Teilnehmer (netto, zzgl. MwSt. und ggfls. Raumkosten, Tagungspauschale und Übernachtung)