



# Verhandeln und Abschließen

## - Erfolgreicher Verkauf

Zum Verkäufer wird man geboren - stimmt das? Wir glauben nein!

Im erfolgreichen und nachhaltigen Verkauf geht es am Ende stets darum, Ihren Kunden das zu vermitteln, was er haben will und gut brauchen kann. Der erfolgreiche Verkauf zeichnet sich immer durch eine Win<>Win-Situation aus.

Diese Situation wird zumeist durch den (vereinfachten) Prozess Kundengespräch > Diskussion > Angebotserstellung > Verhandlung > Abschluss erreicht.

In unserem Aufbau-Training erlernen Sie Ihre individuelle Verkaufspersönlichkeit sinn- und zielstiftend einzubringen und weiter zu optimieren. Sie üben und erlernen den kreativen kundenadäquaten Prozess zur Win<>Win-Situation. Schlussendlich erproben Sie das positive Spannungsfeld Käufer><Verkäufer zu nutzen, lernen Verhandlungen zu führen und letztlich zu einem positiven Abschluss zu gelangen.

---

### Seminarinhalte

- Persönliche Standortbestimmung und Herausforderungen
- Ausstrahlung und Motivation
- Sprache und Körpersprache
- Die Macht des Wortes
- Präsentationstechniken und -mittel
- Kreative Gesprächsführung
- Struktur, vertiefendes „AIDA“
- Verhandlung und Abschluss

### Arbeitsunterlagen

- Digitales Teilnehmer-Handout mit prozessbegleitender Dokumentation, auf Wunsch in Print-Version
- VOSS+PARTNER-Abschlusszertifikat, ein in der Wirtschaft anerkannter Nachweis für qualifizierte Ausbildung.

### Seminarablauf

Im Training selbst findet ein steter Wechsel zwischen Theorie und Praxis statt, wobei der Praxisanteil bei 70 Prozent liegt. Die Lernmethoden werden an die Bedarfe der Teilnehmenden individuell angepasst. Fallbeispiele und Rollenübungen (an eigenen realen Beispielen und mit Kameratraining) runden das Training motivierend ab.

### Zielgruppe/Voraussetzung

- Schon erfahrene Vertriebsmitarbeiter aus dem Innen- und Außendienst
- Idealerweise Teilnahme an unserem Seminar „Fit für den Kunden“

### Seminardauer

1,5 Tage

### Teilnehmerzahl

6 - 12 Personen