

Vertriebstraining Engage

Professionell durch den Verkaufsprozess



Für wen ist dieser Workshop?

- Mitarbeitende im Außen- und Innendienst
- Teammitglieder, die mehr Abschlussstärke entwickeln möchten
- Vertriebsprofis, die ihren Prozess verfeinern wollen

Die nächste Stufe: Verkaufen mit System und Wirkung

Der Anspruch an professionellen Vertrieb wächst stetig: Kund:innen erwarten eine klare Struktur, zielgerichtete Gesprächsführung und eine souveräne Begleitung durch den gesamten Verkaufsprozess. Gerade in anspruchsvollen Marktumfeldern wird es immer wichtiger, Termine effizient vorzubereiten, Bedarfe präzise zu erkennen und Abschlüsse sicher vorzubereiten. Viele Mitarbeitende fühlen sich jedoch unsicher, wenn es darum geht, Gespräche zu steuern, Phasen bewusst zu führen oder Signale für einen Abschluss richtig einzuschätzen.

Ein strukturierter Verkaufsprozess ist heute ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Fähigkeit, Kund:innen klar, nachvollziehbar und professionell Schritt für Schritt zu begleiten, beeinflusst nicht nur die eigene Wirkung, sondern auch die Abschlussquote.

In diesem Workshop erhältst Du praxisnahe Impulse für eine wirkungsvolle Gesprächsführung und einen professionellen Vertriebsprozess.

Du lernst, wie Du Gespräche effizient vorbereitest, die einzelnen Verkaufsphasen sicher anwendest und deinen persönlichen Stil in jeder Phase gezielt einsetzt. Außerdem erfährst Du, wie Du Abschlusschancen erkennst, souverän darauf reagierst und Kund:innen sicher in die Entscheidung führst – strukturiert, überzeugend und ohne Druck.

Inhalte des zweitägigen Präsenz-Workshops / 4 x 2 Stunden als E-Workshop:

Allgemeiner Teil

- Klare Vorbereitungsstruktur
- Die Phasen des Verkaufsprozesses
- Abschlussstärke trainieren
- Einwandbehandlung
- Praktische Simulationen & Coaching

Spezifika

- Strukturierte Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- Phasen des Verkaufsprozesses anwenden
- Bedarfsermittlung professionell durchführen
- Stärkung der Abschlussfähigkeit
- Einwände sicher erkennen und behandeln
-

Pro Person
789,00 Präsenz/
399,00 €
E-Workshop
inkl. 19% gesetzlicher
MwSt.