

Online-Training „Home-Office Edition)

Wir haben unser erfolgreiches Verkaufstraining in ein modernes, zeit- und ortsunabhängiges Format gebracht, das auf unserer Lernplattform jederzeit abgerufen werden kann: Teilnehmer lernen zu Hause wann, wie und so oft sie wollen.

Die Themen reichen von Grundlagen des Verkaufens über den Einstieg ins Verkaufsgespräch bis zum erfolgreichen Verkaufsabschluss. Insgesamt sind derzeit 10 Module mit Trainingsvideos zwischen 20 und 60 Minuten online.

- Kombination aus Selbststudium (Lernplattform mit Videos, Podcasts und Dateien) und Online Seminaren
- schnell, unkompliziert und ortsunabhängig umsetzbar
- nachweislich erfolgreiche Toolbox für gelungene Verkaufs-/Beratungsgespräche
- Zugang zu Online-Trainingsunterlagen für 1 Jahr

Hier ein paar Details:

Session 1: Grundlagen und Definitionen (Video ca. 34 Min.)

Bestimmte Begriffe werden in unserem Online-Training immer wieder genannt. Sie beschreiben wesentliche Prozesse, Techniken und Grundlagen des Verkaufsgesprächs.

In dieser Lektion erklären wir Ihnen deshalb die wichtigsten Begrifflichkeiten: Sie lernen den Unterschied zwischen Bedarf und Bedürfnis sowie zwischen Merkmal, Vorteil und Nutzen eines Produktes kennen. Sie erfahren, was nutzenorientierte Argumentation, Nutzenargumentationskette und Preis-Wert-Relationen bedeuten. Diese Einheit bildet die Grundlage für alle weiteren Lektionen.

Session 2: Insights Typologien (Video ca. 35 Min.)

Kunde ist nicht gleich Kunde. Um auf die unterschiedlichen Bedürfnisse Ihres Kunden eingehen zu können, müssen Sie erst herausfinden, zu welchem Verhaltenstyp Ihr Gegenüber zählt.

In dieser Lektion lernen Sie, das Verhalten Ihres Kunden anhand des Insights-Modells bzw. Behavior Styles zu analysieren, in entsprechende Verhaltenstypologien einzuordnen und daraus passende Maßnahmen sowie Do's und Don'ts für den Verkaufsdialo abzuleiten.

Session 3: Der Verkaufsprozess (Video ca. 12 Min.)

Jedes Verkaufsgespräch lässt sich in unterschiedliche Phasen einteilen. Welchen Zweck erfüllen diese und warum ist jede Phase wichtig?

In dieser Lektion lernen Sie die einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses kennen. Sie erfahren, wie sie sich gegenseitig beeinflussen und warum es wichtig ist, jede Phase Schritt für Schritt zu durchlaufen und abzuschließen. Dieses Wissen bildet die Grundlage, um jene Verkaufstechniken anzuwenden, die in den weiteren Lektionen vorgestellt werden.

Session 4: Gesprächseinstieg (Video ca. 16 Min.)

Jedes Verkaufsgespräch beginnt mit einem kurzen Gesprächseinstieg, der im Idealfall das Interesse seines Gegenübers weckt. Wie gelingt der perfekte Einstieg in das Verkaufsgespräch und wie ist er aufgebaut?

In dieser Lektion erfahren Sie, aus welchen Phasen der Gesprächseinstieg besteht, warum man ihn mit einem Kinotrailer vergleichen kann und welche Varianten man in unterschiedlichen Situationen anwenden kann.

Session 5: Bedarfs- und Bedürfnisanalyse (Video ca. 1 Std 12 Min)

Der Kunde zeigt Interesse an Ihrem Produkt und möchte mehr darüber erfahren. Jetzt ist es entscheidend, Ihr Gegenüber und dessen Kaufmotive genau zu verstehen, statt sofort mit einer Verkaufspräsentation zu beginnen. Das passende Tool dafür ist die Bedarf-Bedürfnis-Analyse.

In dieser Lektion lernen Sie Fragetechniken, um zwischen Bedarf und Bedürfnis zu unterscheiden, wie Sie den Persönlichkeitstyp des Kunden bestimmen und warum die richtige Haltung sowie ehrliches Interesse wesentlich zu Erfolg oder Misserfolg im Verkaufsgespräch beitragen.

Session 6: Produktpräsentation (Video ca. 17 Min.)

Sie haben bereits analysiert, in welche Verhaltenstypologie Ihr Kunde fällt. Welche typgerechten Argumentationstechniken können Sie nun anwenden, um Ihre Kunden von Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung zu überzeugen?

In dieser Einheit lernen Sie die verschiedenen typen- und nutzenorientierten Argumentationstechniken kennen. Sie erfahren, wie Sie Bedürfnis und Nutzen zusammenführen, um die passenden Verkaufsargumente für den jeweiligen Kundentypen zu finden und wie Sie Wirksprache, Storytelling und Keyformulierungen im Verkaufsgespräch richtig einsetzen.

Session 7: Validierung (Video ca. 14 Min)

Der Kunde hat nach der Produktpräsentation noch offene Fragen? Dann befinden Sie sich mitten in der Validierungsphase. In dieser ist es besonders wichtig, alle Fragen zu beantworten und vorher aufgestellte Behauptungen zu belegen.

In dieser Lektion erfahren Sie, wie Sie den Kunden erfolgreich durch die Validierungsphase leiten, warum fachliche Kompetenz nun besonders wichtig ist und welche Rolle die Nutzenorientierung dabei spielt.

Session 8: Einwandbehandlung (Video ca. 46 Min)

Einwände des Kunden sind typische Herausforderungen im Verkaufsgespräch. Wie geht man den dahinterliegenden Bedürfnissen auf den Grund und findet die passenden Lösungen, ohne in die Rechtfertigungsfalle zu treten?

In dieser Lektion lernen Sie, wie Sie zwischen Einwand und Vorwand unterscheiden, warum wir uns bei Einwänden oft persönlich angegriffen fühlen, wie Sie die AFPÜ-Methode zur Einwandbehandlung anwenden und wie Sie das Argument „zu teuer“ mit der 3-Stufen-Technik lösen können.

Session 9: Preisverhandlungsstrategien (Video ca. 33 Min.)

„Zu teuer“ – eine Aussage, die im Verkaufsgespräch oft fällt und einen Spezialfall bei der Einwandbehandlung darstellt. Wie kann dieser Einwand entkräftet werden?

In dieser Lektion lernen Sie Strategien für die Preisverhandlung kennen. Sie erfahren, wie Sie das Preis-Argument von allen anderen Einwänden isolieren, wie Sie mit Rabatt- und Preisnachlass-Forderungen umgehen und preisstabil verkaufen.

Session 10: Abschluss (Video ca. 16 Min)

Der Kunde signalisiert Kaufinteresse. Damit ist der erfolgreiche Abschluss aber noch nicht gesichert. Wie schaffen Sie es zur klaren Kaufentscheidung?

In dieser Lektion erfahren Sie, welche Herausforderungen und typischen Fehler beim Abschluss auftreten können, lernen zwischen Kaufinteresse, Kaufsignal und Kaufentscheidung zu differenzieren und welche Schritte zur Umsetzung einer nachhaltigen Kaufentscheidung notwendig sind.