

Kurs mit Trainerbegleitung: Souverän verkaufen

Modul 1 – Einstellung und Selbstbewusstsein

1. Rolle des Verkäufers heute

- Das persönliche Erfolgslogbuch und Pomodoro
- Verkaufsmymthen entkräften
- Unterschied zwischen Verkäufer, Berater und Drücker
- Meine Einstellung zum Verkauf
- *Ziel: Selbstbewusstsein und Klarheit aufbauen*

} Trainings-Impuls 1

} Trainings-Impuls 2

2. Selbstbild und Wirkung

- Mit Feedback zum Erfolg ([Online-Termin](#))
- Selbsttest: Potentialanalyse
- Der „blinder Fleck“ und Selbstbewusstsein
- *Ziel: Eigene Potentiale erkennen*

} Trainings-Impuls 3

3. Sicherheit im Kundenkontakt aufbauen

- Umgang mit Unsicherheit und Lampenfieber
- „Alles ist Training“- Stopp-Codes nutzen
- *Ziel: Werkzeuge für den Aufbau von Sicherheit*

} Trainings-Impuls 4

4. Der Start ist wichtig

- Menschen und Vorurteile
- Übung: Der Elevator Pitch (Die Kurzvorstellung)
- Feedback zum Elevator Pitch
- *Ziel: Sicher starten können*

} Trainings-Impuls 5

Kurs mit Trainerbegleitung: Souverän verkaufen

Modul 2 – Beziehung und Kommunikation

5. Sach- und Beziehungsebene

- Start: Übung zum Thema
- Was fördert die Beziehungsebene?
- *Ziel: Verständnis für die Wichtigkeit der Beziehungsebene*

} Trainings-Impuls 6

6. Mit Fragen zum Erfolg

- Vorbereitung und die Bedarfsanalyse
- Informations- und Taktische Fragen
- Übung zum Thema „Fragetechnik“
- Ziel: Kompetenz zeigen durch geeignete Fragen

} Trainings-Impuls 7

} Trainings-Impuls 8

7. Wortwahl: Klar, verständlich und wertschätzend sprechen

- Der Sprecharbeiter und seine Wortwahl
- Auf den Punkt kommen (verständlich statt fachlich)
- Formulierübung und Anregungen
- Über Weichmachen, Du-Depp-Aussagen und Co.
- *Ziel: Kompetent und klar kommunizieren*

} Trainings-Impuls 9

8. Zuhören als stärkstes Verkaufswerkzeug

- Aktives Zuhören einfach erklärt
- Typische Zuhör-Fallen
- Übung ([Online-Termin](#))
- Ziel: Sicherheit durch Aufmerksamkeit

} Trainings-Impuls 10

Kurs mit Trainerbegleitung: Souverän verkaufen

Modul 3 – USPs und motivbezogener Kundennutzen

9. USPs und Kundennutzen

- Merkmale und Vorteile versus Nutzen
- Kundenmotive erkennen
- Praxisbeispiele erarbeiten
- *Ziel: Den Nutzen des Kunden im Blick*

} Trainings-Impuls 11

10. Nutzen und Motive

- Motivbezogene Nutzenargumentation
- Erarbeitungen für die Verkaufspraxis
- Feedback vom Coach
- *Ziel: Argumentieren üben*

} Trainings-Impuls 12
} Trainings-Impuls 13

11. Kaufsignale erkennen

- Den Abschluss herbeiführen und nicht zerreden
- Reaktionsauslöser kennen und formulieren
- *Ziel: Wissen und Sicherheit für die Entscheidungsphase*

} Trainings-Impuls 14

12. Umgang mit Einwänden

- Einwände sind Konflikte des Kunden
- Auf Einwände souverän reagieren (Interventionstechniken)
- Feedback vom Coach ([Online-Termin](#))
- *Ziel: Ideen für den Umgang mit Einwänden*

} Trainings-Impuls 15

Kurs mit Trainerbegleitung: Souverän verkaufen

Modul 4 – Präsentieren, Selbstmanagement und Praxismut

13. Präsentieren mit Feedback

- Zielhemmendes und zielförderndes beim Präsentieren
- Onlinepräsentation (Produkt oder Firma)
- Analyse und Tipps ([Online-Termin](#))
- *Ziel: Selbstbewusster präsentieren*

} Trainings-Impuls 16

14. Umgang mit Zeiträubern im Vertrieb

- Aufstellung der eigenen Zeiträuber
- Empfehlungen vom Coach
- KI im Vertrieb nutzen
- *Ziel: Techniken kennen und nutzen*

} Trainings-Impuls 17
 } Trainings-Impuls 18

15. Abschlussgespräch mit Anregungen für den weiteren Weg

- Der eigene Weg zum Erfolg ([Online-Termin](#))
- Raus aus der Komfortzone ...
- Persönliche Lern- und Leseempfehlungen

} Trainings-Impuls 19

16. Erfahrungsaustausch nach circa 8 Wochen

- Fragen klären
- Weitere Anregungen ([Online-Termin](#))

} Trainings-Impuls 20

- *Bonus: ½ Tag Seminar Körpersprache (Termin mit anderen Coachees, [Zoom](#))*