

25 Top-Übungen für Vertriebsstrainings

Übung	Arbeitsmaterialien	Teilnehmerzahl	Zeitaufwand
Übungen Teil 1: Strategie und Konzeption			
Persönliche Motivation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt 	beliebig	1-2 Stunden
Marketingziele	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt 	4-16	2-3 Stunden
Positionierung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt 	4-16	2 Stunden
USP	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	2 Stunden
Produktskizze	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt 	4-16	2-3 Stunden
Marketingkonzept	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt 	4-16	4-6 Stunden
Marketing-Mix	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt 	4-16	2-3 Stunden
Messekonzept	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt 	4-16	2 Stunden
Übungen Teil 2: Zielgruppenansprache			
Zielgruppenmerkmale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt 	4-16	2-3 Stunden
Kundentypen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	2 Stunden
Kaufmotive	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	2-3 Stunden
Von Eigenschaften zu Vorteilen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	2-3 Stunden

AIDA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	2-3 Stunden
Kundenbindung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt 	4-16	2-3 Stunden
Werbefolder	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt Praxisbeispiel ▪ Arbeitsblatt 	4-16	2-3 Stunden
Werbetext	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt 	4-16	3-4 Stunden
Gesprächsleitfaden	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt 	4-16	2-3 Stunden

Übungen Teil 3: Verkaufsgespräch

Gesprächsvorbereitung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt ▪ Feedbackbogen 	4-16	2-3 Stunden
Fragetechnik	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt 	4-16	2-3 Stunden
Einwandbehandlung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	2 Stunden
Preisverhandlung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	2-3 Stunden
Gesprächsnachbereitung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Feedbackbogen 	4-16	1-2 Stunden
Verkaufssituation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Videoübung „Negativbeispiele“ ▪ Videoübung „Positivbeispiel“ ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-12	2 Stunden

Akquisetelefonat	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Videoübung „Negativbeispiele“ ▪ Videoübung „Positivbeispiel“ ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-12	1-2 Stunden
Verkaufspräsentation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Videoübung „Negativbeispiel“ ▪ Videoübung „Positivbeispiel“ ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-12	1-2 Stunden