

Einleitung und Anwendung

Impressum

Lizenzbedingungen

**Verkaufstraining: 2-Tages-Seminar (Module 1 – 4)**

(Die einzelnen Module können als Halbtagesseminare eingesetzt werden)

Hinweise zur Seminarplangestaltung  
 Seminarplan Vorschlag und Blanko  
 Vorlage „Teilnehmer-Erwartung“  
 Vorlage „Teilnehmer-Verhaltenseinschätzung“  
 Vorlage „Evaluationsbogen Teilnehmer“  
 Vorlage „Evaluationsbogen Trainer“  
 Vorlage „Aktionsplan“  
 Vorlage „Lernbilanz“

Modul	Inhalte	Material
Modul 1: <b>Der Verkaufsprozess</b>	Die Rolle des Verkäufers Eignung als Verkäufer Verkäufer-Profil Der Verkaufsprozess in 7 Stufen Schwierige Verkaufssituationen	Trainerleitfaden Präsentationsfolien 2 Übungen mit Handouts und Arbeitsblatt Teilnehmerunterlage Formular Lernerfolgstest Materialübersicht
Modul 2: <b>Bedarfsermittlung und Produktpräsentation</b>	Vorbereitung Verkaufsgespräch Vorbereitung Kundenbesuch Begrüßung und Smalltalk Methode Schulterschluss Produktpräsentation Kommunikationsmethoden Körperhaltung Selbstbeobachtung und Kontrolle	Trainerleitfaden Präsentationsfolien 2 Übungen Teilnehmerunterlagen 2 Checklisten 3 Handouts Formular Lernerfolgstest Materialübersicht

<p>Modul 3: <b>Einwandbehandlung</b></p>	<p>Kunde hat Einwände Kunde hat Vorwände Preisverhandlung Entscheidungsfindung in Gruppen Abbruch des Gesprächs Grundlagen Verhandlungstechnik Exkurs: Transaktionsanalyse Fallen für Verkaufsgespräche</p>	<p>Trainerleitfaden “ Präsentationsfolien 2 Übungen mit Arbeitsblatt Teilnehmerunterlagen Checkliste Merkblatt Lernerfolgstest Materialübersicht</p>
<p>Modul 4: <b>Kaufsignale und Abschluss</b></p>	<p>Verkäuferunterstützung im Unternehmen Kaufsignale erkennen Abschluss/Abbruch Abbruch/Nichtkauf Nachfolgegeschäft und Empfehlung Verkaufsabschluss einleiten</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung mit Karten Teilnehmerunterlagen 3 Handouts Checkliste Lernerfolgstest Materialübersicht</p>