

## Verkaufsgespräche mit Bestands- und Neukunden erfolgreich führen

### Beschreibung

Eine kompetente, persönliche sowie überzeugende Kundenansprache ist heutzutage für Service- /Vertriebsmitarbeiter grundlegende Voraussetzung für den Verkaufserfolg. Dabei geht es im ersten Schritt darum, sich selbst seiner Stärken, Ressourcen aber auch Schwächen und Entwicklungsfelder im Vertrieb bewusst zu sein, um im Verkaufsgespräch authentisch, selbstbewusst und kundengerecht argumentieren zu können.

Dieses Seminar im „Workshopcharakter“ dient dazu, Ihre eigene Verkäuferpersönlichkeit als Innen- /Außendienstler zu finden bzw. zu festigen und Sie „fit zu machen“ für die Gesprächs- und Verhandlungsführung am Telefon bzw. im persönlichen Gespräch.

Neben der gemeinsamen Ableitung geeigneter Gesprächsstrategien - passend zu Ihnen und jeden Kundentypen – wird ein überzeugendes Set an Bedarfs-/Motiv- und Zielfragen sowie Nutzenargumenten entwickelt, um im Verkaufsgespräch überzeugen und auftrumpfen zu können.

Gleichzeitig werden Sie mit wichtigen Gesprächs- und Verhandlungsführungstechniken sowie Feinheiten der Verkaufsrhetorik vertraut gemacht, die Ihren Auftritt am Telefon bzw. im persönlichen Gespräch stilsicher und souverän werden lassen.

### Inhalt

- Eigene Verkäuferpersönlichkeit
- Reflexion der eigenen Verkäuferpersönlichkeit:  
Wo liegen meine individuellen Stärken und Potenziale?
- Kundentypen und stilgerechte Gesprächsstrategien
- „Der erste Eindruck“: Vertrauen gewinnen durch wirkungsvolle Gesprächseinstiege
- „Wer fragt, der führt“: Ziel- und lösungsorientiertes Vorgehen im Kundengespräch
- „Widerspruch zwecklos“: Einwände als Wegweiser zum Verkaufserfolg verstehen
- „Auf den Punkt gebracht“: (Teil-)Ergebnisse prägnant zusammenfassen
- „Abschluss – Sicher!“:  
Kaufsignale und -auslöser wahrnehmen und verkaufsgerecht umsetzen
- Verkaufs-/Verhandlungsgespräche professionell führen
- Persönliche Sympathie- und Wirkungsfaktoren
- Individuelles Auftreten und Verkaufsrhetorik

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter im Innen- und Außendienst

### Bildungsscheck/Bildungsprämie

Für Seminare und Lehrgänge können Sie den Bildungsscheck oder auch den Prämiegutschein beantragen. Lesen Sie mehr auf den Seiten: Bildungsscheck oder Prämiegutschein.

### **Veranstaltungsnummer**

ASKPV---74

### **Veranstaltungsort**

IHK zu Dortmund  
Seminargebäude  
Märkische Str. 120  
44141 Dortmund

### **Termin**

23. und 24. Juni 2021

### **Terminetails**

Mittwoch und Donnerstag 08:30 bis 16:00 Uhr

### **Anmeldeschluss**

16. Juni 2021

### **Preis**

Seminarkosten 505,00 Euro

### **Sonstige Kosten**

Im Preis sind Getränke und ein gemeinsames Mittagessen enthalten. Eine Reduzierung des Seminarentgelts bei Verzicht auf das Mittagessen ist aus organisatorischen Gründen nicht möglich.

### **Ansprechpartner**

Rolf Kämper  
0231 5417-314  
0231 5417-8330 (Fax)  
r.kaemper@dortmund.ihk.de

### **Link zur Veranstaltung**

<https://www.ihkdo-weiterbildung.de/weiterbildung/seminar/109463>