

**SEMINAR (PRÄSENZ)**

## **Aktives Verkaufstraining**

**Von und mit Verkaufsprofis lernen!**

### **Nutzen**

---

Verkaufstraining mal anders: Wir unterstützen und beraten uns gegenseitig zu den verschiedensten Aspekten rund um die Themen Akquisition, Verhandeln und Verkaufen. Das besondere Merkmal dieses Workshops ist die sehr hohe Praxisorientierung. Theoretische Aspekte sind auf ein absolutes Mindestmaß reduziert. Im Mittelpunkt dieses Praxis-Workshops steht die Persönlichkeit des Verkäufers und die Weiterentwicklung seiner Kompetenzen. Dabei werden die inhaltlichen Schwerpunkte zu Beginn des Workshops von den Teilnehmern selbst festgelegt. Dies stellt sicher, dass ausschließlich und intensiv an den Themen gearbeitet wird, die jeden einzelnen Teilnehmer weiterbringen.

Neben einer kollegialen Beratung zu wichtigen Fragen diskutieren wir anhand von Fallbeispielen geeignete Vorgehensweisen sowie alternative Lösungswege zu herausfordernden Aufgabenstellungen. In Rollenspielen und Umsetzungsübungen werden darüber hinaus ausgewählte Verkaufssituationen praxisgerecht simuliert und analysiert. Neben der Erörterung strategischer Überlegungen erhält jeder Teilnehmer ein verantwortungsbewusstes und hilfreiches Feedback zu seinen kommunikativen Stärken und Entwicklungspotentialen. So erhalten Sie eine Vielzahl konkreter und leicht umsetzbarer Tipps an die Hand, mit denen Sie Ihre Verkaufsergebnisse spürbar verbessern.

Weiterbildungen in Präsenz:

Profitieren Sie vom persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmer/-innen, die Interaktion untereinander und den direkten Kontakt zu Ihrer/-m Trainer/-in.

### **Zielgruppe**

---

Geeignet für Verkaufs- und Vertriebsleiter/-innen, Mitarbeiter/-innen im Außen- und Innendienst und Verkaufsingenieure/-innen **mit Praxiserfahrung im Verkauf.**

### **Veranstaltungsinhalt im Überblick**

---

Das praxisnahe 2-Tages-Verkaufstraining vermittelt Inhalte und Fähigkeiten im Kommunikationsverhalten und in der Gesprächsführung, mit dem die Teilnehmer ihren Verkaufserfolg steigern. Die Teilnehmer behandeln unter anderem die Fragen: Wie steige ich geschickt in Verkaufsgespräche ein? Wie erfrage ich den Bedarf? Wie meistere ich die Frage nach dem Preis? Weitere Themen:

- Strategische Aspekte des erfolgreichen Verkaufens
- Neukundenakquise - was ist das Besondere daran?
- Intelligente Fragetechniken
- Überzeugend und nutzenorientiert argumentieren - so geht's!
- Abschlusssignale erkennen

## Veranstalter

---

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

## Termin

### Datum

26.05.2025 - 27.05.2025

### Ort

Westerham bei München

### Dauer

2 Tage

### Termininformationen

2 Tage Vollzeit von 09:00 - 17:00 Uhr

Montag 26.05.2025

Dienstag 27.05.2025

## Übernachtung in Westerham



[Weitere Infos finden Sie hier](#)

## Veranstaltungsinhalt im Detail

Die Herausforderungen in Verkauf und Vertrieb sind in den letzten Jahren überdurchschnittlich gestiegen. Hohe soziale Kompetenz, wirkungsvolle Kommunikationsstrategien sowie ausgeprägtes Verhandlungsgeschick sind im Umgang mit den Kunden unerlässlich geworden. Auch das Anwenden von gezielten Verkaufstechniken zum richtigen Zeitpunkt, spielt eine Schlüsselrolle.

Die inhaltlichen Schwerpunkte dieses Verkaufstrainings sind durch ausgewählte Fallbeispiele geprägt, die allesamt aus dem Erfahrungsbereich der Teilnehmer/-innen stammen. Die persönliche Weiterentwicklung der Teilnehmer wird dabei aktiv gefördert.

Hier ein Auszug möglicher Trainingsinhalte:

### **Kommunikationsstrategien und Verkaufstechniken:**

- Strategische Aspekte erfolgreichen Verkaufens
  - Professionelle Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
  - Telefonische Terminvereinbarung
  - Besonderheiten bei der Neukundenakquisition
- 
- Wie man in Verkaufsgespräche einsteigt
  - Möglichkeiten zum Aufbau einer tragfähigen Beziehungsebene
  - Intelligente Fragetechniken zur Gesprächsführung und Bedarfsanalyse
  - Aktives Zuhören auf Sach- und Beziehungsebene
- 
- Überzeugend und nutzenorientiert argumentieren
  - Konstruktiver Umgang mit Ausreden und Einwänden
  - Preisverhandlungen sicher meistern
  - Abschlussignale erkennen und nutzen

## Methoden

**Das besondere Merkmal dieses Verkaufstrainings ist die starke Praxisorientierung.**

Theoretische Aspekte sind auf ein absolutes Mindestmaß reduziert. Stattdessen arbeiten Sie mit den folgenden Methodenbausteinen:

- Kurzreferate
- Einzelarbeiten
- Fallstudienarbeit in Form einer Supervision
- Moderierte Kurzdiskussionen
- Gesprächssimulationen (Rollenspiele mit Video-Analyse)
- Individuelle Umsetzungsplanung

*Den Abschluss des Verkaufstrainings bildet eine konkrete Umsetzungsplanung der gewonnenen Erkenntnisse in den beruflichen Alltag. Dabei wird eine ebenso einfache wie effektive Methode vorgestellt, mit der sich die Teilnehmer/innen selbst coachen können, um nach dem Workshop noch effektiver zu werden.*

## Gesamtsumme

---

1.140,00 €

### Preisinformationen

Im Seminarpreis sind enthalten:

- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung

## IHK Akademie Westerham

---

Von-Andrian-Straße 5  
83620 Westerham bei München



## Kontakt

### Fragen zur Anmeldung

**Sofia Fröschl**

+49 89 5116 5526

Froeschl@ihk-akademie-muenchen.de

## Beratung



**Silvia Nützl**

+49 89 5116 5517

[Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de](mailto:Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de)