



**INSTATIK GmbH**

Der Trainings-Spezialist für Präsentation und Verkauf

Geschäftsführer: Dipl.-Paed. Peter Mohr  
Handelsregister: AG Mannheim  
HRB 701975

UST-ID-Nr.: DE253689892

Post: Barlachstrasse 4  
D – 69168 Wiesloch  
Fon: +49-6222-385852  
Fax: +49-6222-385853  
E-Mail: instatik@instatik.de  
Internet: www.instatik.de

# Verkaufs-Training

## Das erfolgreiche Verkaufs-Gespräch

### Rhetorik, Psychologie und Taktik des Verkaufens

#### Trainings-Ziel:

Gute Ideen, Produkte und Dienstleistungen verkaufen sich nicht von alleine, sondern müssen mittels effektiven Verkaufsgesprächen aktiv verkauft werden.

Der Erfolg dieser Verkaufsgespräche hängt hierbei ganz entscheidend davon ab, inwiefern der Verkäufer die Techniken und Kniffe der Verkaufsrhetorik und der Verkaufspsychologie beherrscht.

Dieses Intensiv-Training befähigt die Teilnehmer, ihre Produkte und Dienstleistungen in Verkaufsgesprächen überzeugend darzustellen und erfolgreich verkaufen zu können.

Hierzu vermittelt das Training ein effektives Know-How aus rhetorischen und verkaufpsychologischen Techniken und Kniffen. Dadurch entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, ihre Produkte und Dienstleistungen zukünftig noch überzeugender darzustellen und noch erfolgreicher zu verkaufen.

#### Zielgruppe:

Alle Personen, die Produkte und Dienstleistungen in Verkaufsgesprächen überzeugend und erfolgreich verkaufen wollen.

Anfänger werden grundlegend qualifiziert.

Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

#### Trainings-Inhalte:

- Verkaufsfördernder Einsatz der Körpersprache
- Rhetorisches Werkzeug im Verkaufsgespräch
- Verkaufsorientierte Gesprächsstrategie und Gesprächstaktik
- Systematische Bedarfsermittlung beim Kunden
- Kundenorientierte Argumentations- und Verhandlungstechniken
- Erfolgreiches Beziehungsmanagement im Verkaufsprozess
- Systematische Phasenstruktur des Verkaufsgesprächs
- Verkaufspsychologische Hebel bei der Produkt-Präsentation
- Wirkungsvoller Einsatz optischer Rhetorik im Verkaufsgespräch
- Sensitives Eingehen auf die Psycho-Logik des Kunden
- Gekonnter Umgang mit Fragen und Einwänden des Kunden
- Wirkungsvolle Methoden der Preisverhandlung
- Effektive Abschlusstechniken
- Verkaufspsychologische Techniken und Kniffe
- Entwicklung von Persönlichkeit und Selbstbildes des Verkäufers
- Die DOs and DONTs im Verkaufs-Prozess
- Vermeidung der typischen Verkäuferfehler

#### Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Jeder Teilnehmer erhält eine eigene Videoaufzeichnung seiner Übungen
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Ausführliche Seminarunterlagen und Checklisten
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl: Maximal 8 Teilnehmer

#### Der Trainer:

Ein spezialisierter Fachtrainer für Verkaufverhandlungen aus dem INSTATIK-Trainer-Team.

Je nach Zusammensetzung und Interessen der Teilnehmer (Alter, Branchen, Seminarschwerpunkte) wählen wir den bestmöglichen Preisverhandlungs-Trainer für das jeweilige Seminar aus.

#### Veranstaltungsorte und Veranstaltungstermine:

2-tägiges Intensiv-Training

Täglich jeweils 09:00 - 18:00

In der INSTATIK-Zentrale in 69168 Wiesloch

Unter folgendem Link finden Sie den aktuellen Termin-Kalender:

<http://www.instatik.de/instatik-seminartermine.pdf>

Alle angekündigten Seminar-Termine finden garantiert statt.

#### Teilnahme-Gebühr:

Die Teilnahmegebühr für dieses 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer: € 995,- zzgl. MWSt.

#### Die Möglichkeit firmenspezifischer Inhouse-Trainings:

Das Training kann auch firmenintern durchgeführt werden.

Hierbei können wir Ihnen ein maßgeschneidertes (und auch produktbezogenes) Trainingskonzept entwickeln, das auf Ihre firmenspezifischen Belange zugeschnitten ist.

Das Tageshonorar beträgt: ab € 1495,- zzgl. MWSt.

Dieses Tageshonorar ist ein All-Inclusive-Preis für bis zu 10 Teilnehmer, in dem unsere sämtlichen Aufwendungen bereits enthalten sind.