

## ÜBERZEUGEND VERKAUFEN für Fachberater und Verkäufer

*Intervalltraining 6 Tage (3 x 2 Tage)*

### Trainingsziel

Durch das Training "**Überzeugend verkaufen**" lernt der Teilnehmer, bei Herausforderungen wie starke Konkurrenz, Preiskampf, Kostendruck, seine Persönlichkeit so kundenorientiert einzusetzen, dass er konkrete Wege erkennt

- sein Verkaufstalent und seine in ihm brachliegenden Kräfte durch Commitment selbst zu *aktivieren*,
- sich nicht hinter dem Produkt zu verstecken, sondern seine *Persönlichkeit* durch Freundlichkeit, Aufmerksamkeit und Zuwendung in die Waagschale zu legen,
- in seinem herausfordernden Beruf vermehrt *Freude und Befriedigung* zu finden,
- Verkaufsinstrumente *persönlichkeitsgerecht* einzusetzen, *Emotionen* nicht nur durch Argumente zu begen und den Kunden durch Aufzeigen echter Mehrwerte zum Handeln zu bewegen.

### Trainingsinhalt

Dem Wandel der Zeit hat sich jeder Verkäufer anzupassen, der nicht nur alte Kunden pflegen, sondern neue hinzugewinnen will! Wie nutzt man nun die zur Verfügung stehende Zeit, um die Ziele des Unternehmens und seine eigenen begeistert und motiviert zu erreichen?

Jeder Trainingstag endet mit einem persönlichen Chancenprofil und Aufgaben für den nächsten Tag.

#### 1. Innere Einstellung

- Situations- und Ursachenanalyse – Diagnose immer vor Therapie
- Komfortzonenanalyse
- Aktiver Freund sein
- Vom Problemdenker zum Chancenmenschen
- Selbstverantwortung und rote Linie
- Kenn ich alles schon ... Nichts Neues
- Eigene Schwerpunkte setzen = Gestalter, nicht Opfer sein

#### 2. Psychologische Basics

- Wahrnehmung
- Biologische Grenzen unserer Kunden
- Was steckt in einer Nachricht
- Stress: Entstehung, Erkennung, Verhalten

#### 3. Verkaufsleitsätze

- Zielsetzungsprozess und -kontrolle
- Persönliche Ausstrahlung
- Anderen Sicherheit geben
- Anerkennung geben können
- Mehr tun als andere
- Individualität und Persönlichkeit als Differenzierungsmerkmal
- Beginn eines Salesheet für einen gezielten "Knackkunden"

#### 4. Akquisition und Vorbereitung

- Was kann ich – was sollte ich können - was muss ich können?
- Bedarfsermittlung Person – Integrales Sinndreieck
- Was weiß ich – was sollte ich wissen – was muss ich wissen?
- Entscheiderermittlung - Kaufbeeinflusser
- Strategische Gesichtspunkte aus Kundensicht
- Priorität des Zusatznutzens

## 5. Bedarfs- und Nutzenanalyse Produkt

- Strategische Überlegungen im Verkaufsprozess aus Verkäufersicht
- Wie laufen Analyseprozesse ab
- Welche Bedeutung hat die ZEIT innerhalb von Analysen
- Gewinn und Ergebnisse der Kaufbeeinflusser
- Analyse der heutigen Position
- Kreativität: Was unterscheidet den Tellerrand von der roten Linie

## 6. Verhandeln

- Grundsätze der Gesprächsführung
- Dialogführung und Selbstkontrolle
- Einwandsterminologie
- Der Preis – Einstellung, Gespräch und Hürden

## 7. Abschluss

- ... ist die logische Konsequenz eines überzeugenden Verkaufsgespräches
- Entscheidungsbereitschaft
- Zeitpunkt - Wer zu lange wartet, den ...
- Bei einem NEIN beginnt erst das Verkaufen
- Hindernisse – Innere Einstellung, Ängste, Risikofrage

## 8. Nachbereitung

- Informationen: Gehören sie mir allein?
- Schnittstellenmanagement
- Strategische Vorteile
- Welche Informationen brauche ich noch?
- Reklamationsbehandlung
- Was tue ich sofort

## 9. Praxisfälle

### Trainingskonzept

Das Trainingskonzept "**Überzeugend verkaufen**" erreicht seine hohen Lernerfolge, weil es in drei Schritten

Wissen vermittelt, praktisches Erleben bewirkt und damit Verhaltensänderungen ermöglicht:

- Während des einzelnen Trainingstages werden durch gruppenspezifische Methoden Erkenntnisse aufgefrischt und praktisches Wissen vermittelt.
- In der Zeit zwischen den Trainingstagen werden die Teilnehmer durch gezielte Aufgabenstellungen zur bewussten Umsetzung ihrer Erkenntnisse in die eigene Praxis veranlasst. Wissen wird dadurch zur erlebten Erfahrung.
- Die durch den Wechsel von Trainingstag und praktischer Anwendung erworbenen Erfahrungen über eine längere Zeitspanne führen zum gewünschten, persönlichkeitsgerechten Verhalten.

**Überzeugend verkaufen** ist deshalb ein Intervalltraining im Abstand von je 3 – 5 Wochen.

### Trainingskontrolle

Während und am Schluss des Trainings lernt der Teilnehmer, seine persönlichen Fortschritte zu kontrollieren. Der siebte Tag dient deshalb nicht nur der Behandlung individueller Fragen sowie dem Erkennen neuer Chancen, sondern auch der persönlichen Erfolgskontrolle des abgeschlossenen Trainings.

Am Ende des Trainings erhält jeder Teilnehmer ein persönliches Teilnahmezertifikat

**Angebot**  
zum offenen INTEGRAL-MANAGEMENT-Training

**“Überzeugend Verkaufen”**

**1.V1-ET-YHS-2012**

---

Bestehend aus: 3 x 2 Tagen praktischem Training im Intervall

Trainingsleitung: Yvonne Hofmann-Saulus

Honorar: Euro 2.800,-- + 19% Mwst.  
=====

Zahlungsmodus: Rechnungsstellung für das Training erfolgt mit  
Versand der Vorbereitungsunterlagen (ca. 14 Tage vor Beginn)  
Fälligkeit zum 1. Trainingstag

Teilnehmer: min. 6 - max. 10 Teilnehmer

Termine:

1. Trainingstag	Donnerstag, den	26. April 2012	10.00h - 18.00h
2. Trainingstag	Freitag, den	27. April 2012	09.00h - 17.00h
3. Trainingstag	Dienstag, den	15. Mai 2012	10.00h - 18.00h
4. Trainingstag	Mittwoch, den	16. Mai 2012	09.00h - 17.00h
5. Trainingstag	Mittwoch, den	27. Juni 2012	10.00h - 18.00h
6. Trainingstag	Donnerstag, den	28. Juni 2012	09.00h - 17.00h

Seminarort: ARVENA PARK Das Hotel am Franken-Center Görlitzer Straße 51  
90473 Nürnberg Telefon 0911-89 22 250 Telefax 0911-89 22 115

**Im Hotel steht Ihnen unter dem Firmennamen Integral-Management ein begrenztes Sortiment an Zimmern (Sonderpreis) bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn zur Verfügung. Zimmer -> Selbstzahler**

Das Honorar beinhaltet:

Den Arbeitsaufwand für Konzepterstellung, Vorbereitung; Durchsicht und Kommentar der schriftlichen Arbeiten; Arbeits- und Aufgabenblätter; Merkkarten und sonst. Trainingshilfsmittel sowie die Leitung und Durchführung des Trainings.

Enthalten sind auch die Kosten für Mittagessen, Seminar Getränke, Kaffeepausen sowie die Raummiete.

Hotel-/Zimmerbuchungen für Übernachtungen erfolgen durch die Teilnehmer bzw. den Auftraggeber selbst und sind nicht im Seminarpreis enthalten.

**Zusatzoption 6-Monats-Mentoring:**

Zur Erfolgskontrolle und Effizienzsteigerung können Sie für 6 Monate nach dem Training ein 5-maliges Telefon-Coaching + ein 1-stündiges persönliches Coaching-Gespräch (in München/Leipzig) buchen.

Aufpreis: 500€ + Mwst.

München, den 10.01.2012

Für die Anmeldung bitte ich das beigefügte **Anmeldeformular auszufüllen** und an unsere Adresse zurückzusenden – per Post, Fax oder eingescannt per Email.

**Anmeldung zum offenen INTEGRAL-MANAGEMENT-Training**  
**bitte an Fax-Nr. 089/70 92 98 84 senden**

Seminarartikel: **Überzeugend Verkaufen**

Seminar-Nr. **1.V1-ET-YHS-2012**

Ich / Wir melde/n folgende Teilnehmer verbindlich an (Name, Adresse, Geburtstag):

1. Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Verkäufer seit: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

2. Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Verkäufer seit: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

3. Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Verkäufer seit: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

- 6-Monats-Mentoring** zur Erfolgskontrolle gewünscht (bitte ankreuzen)
- In diesem Zeitraum nach dem Training findet 5x ein monatliches Telefon-Coaching und im 6. Monat ein 1-stündiges persönliches Coaching-Gespräch in München statt

**Fair-Play:** Lassen Sie uns rechtzeitig darüber reden:

Bei Stornierung bis 8 Wochen vor Beginn ohne Kosten möglich  
Bei Stornierung bis 6 Wochen vor Beginn sind 25% des Honorars fällig  
Bei Stornierung bis 4 Wochen vor Beginn sind 50% des Honorars fällig  
Ohne Stornierung bzw. bei Nichterscheinen sind 100% des Honorars fällig  
Bei vorzeitiger Beendigung des Seminars besteht kein Erstattungsanspruch.

Hiermit melde ich mich bzw. o. g. verbindlich Teilnehmer an:

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift, Firmenstempel

Bei Angabe Ihrer Emailadresse erhalten Sie die Vorbereitungsunterlagen per Mail – wenn Sie dies nicht wünschen vermerken Sie dies bitte auf der Anmeldung unten.

Besondere Vereinbarungen:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_