

## Verkaufsgespräche vorbereiten und führen

analytisch . vorbereitet . überzeugend

80 % des Erfolges liegt in der Vorbereitung. Genau das trifft auch zu, wenn es darum geht Kunden in den Verkaufsgesprächen von den eigenen Leistungen und Produkten zu überzeugen. Wie Sie sich optimal auf ein Verkaufsgespräch vorbereiten, erfahren Sie in diesem Seminar.

### Ziele

In diesem Seminar

- lernen Sie die Aspekte einer idealen Vorbereitung kennen.
- erproben Sie, wie Sie mit dem Einsatz von gezielter Fragetechnik mehr über Ihren Gesprächspartner und seine Bedürfnisse erfahren.
- gewinnen Sie an Überzeugungskraft und Sicherheit.

### Inhalte:

- Wirkungsvolle Kommunikationselemente
- Effektive Gesprächsvorbereitung
- Positive Kundenbeziehungen schaffen
- Phasen im Verkaufsgespräch
- Wirkungsvolle Fragen & lösungsorientierte Beratung
- Kaufsignale erkennen und zum Kaufabschluss führen

**Zielgruppe:** Vertriebsmitarbeiter

**Dauer:** 1 Tag

**Trainerin:** Corinna Dröge, Prozessberaterin & VertriebsCoach



Haben Sie Interesse an einem passgenauen Angebot?  
Dann mailen Sie uns bitte an: [willkommen@agentur-kuno.de](mailto:willkommen@agentur-kuno.de).

**Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!**

*Ihr Kuno-Team*