

Profi-Vertriebstraining

Folgeseminar: Psychologisches Verkaufstraining

Seminarinhalte

Analyse & Entscheidungslogik

- Strategische Bedarfsermittlung
- Moderne Entscheidungsarchitektur
- Kaufmotive in B2B entschlüsseln
- Effizienz in anspruchsvollen Märkten

Lösungsfindung & Abschluss

- Emotionale Lösungspositionierung
- Gezielte Entscheidungsführung
- Souveräne Einwandbehandlung
- Kaufhindernisse sicher lösen

Status & Präsenz

- Status-Management auf C-Level
- Nonverbale Wirkfaktoren nutzen
- Souveräne Verhandlungsrhetorik
- Professionelle Autorität

Umsetzung im Training

- Analyse komplexer Verhandlungen
- Simulation von C-Level-Szenarien
- Körpersprache-Coaching
- Direktes Experten-Feedback

Ihr Nutzen

- Höhere Abschlussqualität
- Sichere Verhandlungsführung
- Beschleuniger Vertrauensaufbau
- Präzise Überzeugungskraft
- Stabile Spitzenleistung
- Nachhaltige Kundenbindung

Methodik & Format

- **Direkte Anwendung**
Mit eigenen Zielkunden arbeiten
- **Kurze Impulse**
Kompakte Theorie mit Praxisbezug
- **Einzelcoaching**
1:1 Feedback für jeden Teilnehmenden
- **Präsenz oder Online**
Vor Ort oder als Live-Webinar durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebserfolg entsteht.

Inklusive:

- IST-Analyse & Realitätscheck
- Praxisnahes Training
- Team-Coaching nach dem Training
- Microlearning Vertiefungsimpulse
- Management-Review

Jetzt unverbindliches Kennenlernen mit Ihrem Trainer vereinbaren

triup GmbH
Im Schlosspark 8
53773 Hennef
02242 918 27 50
buero@triup.de
www.triup.eu



Ihr Hebel für mehr Umsatz und höhere Produktivität - mit Technik, Haltung und Anwendbarkeit.