

## Das Verkaufstraining auf unserem youtube Kanal:

3 Gründe wieso ein Kunde kauft: <https://youtu.be/ggCvkwUtte4>

Verkaufen lernen: <https://youtu.be/kerI1yQLB7Y>

Wie finde ich heraus, was mein Kunde wirklich will: <https://youtu.be/IO3Oj1YyPcA>

## Das Verkaufstraining im Detail:

<https://www.triup.eu/verkaufstraining>

### ➔ Verkaufstraining 1: Grundlagen-Verkaufstraining

<b>THEMA:</b>	<b>Grundlagen-Verkaufstraining</b>
	Verkäufer werden nicht geboren, gute Verkäufer werden gemacht! Wir machen das Wissen rund um den Vertrieb anwendbar.
<b>LERNZIELE:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens</li><li>• Die richtige Einstellung im professionellen Vertrieb</li><li>• Der Verkaufsprozess: Die Phasen des Verkaufsgesprächs</li><li>• Die 8 Regeln des Vertriebsprofis</li><li>• Strategie und Methoden</li><li>• Rhetorische Bilder</li><li>• Vertrieb im 21. Jahrhundert: Sich einzigartig und individuell vom Wettbewerb abheben</li><li>• Mit Fragen führen: S-Methode</li><li>• Effektive Kundenanalyse</li><li>• Logischer Ablauf einer Verkaufs-Präsentation</li><li>• Erfolgreiche Kundenführung durch das erste Gespräch</li><li>• Argumentation und Grundlagen der Einwandbehandlung</li><li>• Das erfolgreiche Abschlussgespräch</li></ul>
<b>ZIELGRUPPEN:</b>	Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte, Unternehmer
<b>METHODEN:</b>	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
<b>DAUER:</b>	2 Tage
<b>GRUPPENGROSSE:</b>	8 bis 12 Teilnehmer
<b>ORT:</b>	Inhouse-Training vor Ort
<b>UNTERLAGEN:</b>	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen

## ➔ Verkaufstraining 2: Garantierte Neukundengewinnung

**THEMA:** **Garantierte Neukundengewinnung**

Das Gewinnen von neuen Kunden ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Der Engpass in der Neukundengewinnung liegt darin, an den Tisch des Entscheiders zu kommen. Viele Verkäufer haben Angst vor der Akquise. Eine optimale Vorbereitung, eine spritzige Gesprächseröffnung und eine professionelle Einwandbehandlung bieten neue Chancen um Ihren Kundenstamm zu erweitern.

In praktischen Übungen lernen die Teilnehmer das Wissen um die Neukundengewinnung in die Praxis umzusetzen und auf ihre Person und das Unternehmen anwendbar zu machen. Nach diesem Block kann jeder Teilnehmer mit seinem persönlichen Leitfaden sofort mit der Akquise starten.

- LERNZIELE:**
- Verkaufen macht Spaß - Die goldenen Regeln der Motivation
  - Angst vor dem Akquisegespräch? – Telefonakquise mit Spaßfaktor
  - Telefonakquise, Messen, Networkabende, Kongresse, Social Media und Business Netzwerke richtig nutzen
  - Was macht einen Verkäufer einzigartig?
  - Die richtige Einstellung in der professionellen Akquise
  - Garantierte Neukundengewinnung
  - Erfolgsregeln des Akquisegesprächs
  - Vorteile und Nutzen eines Aktionsplans und die optimale Nutzung
  - Über das Vorzimmer zum Entscheider
  - Das perfekte Telefonat
  - Die Macht der Sprache
  - Interessenten in Kunden verwandeln
  - Tipps und Tricks für jede Situation, Praxistraining
  - Social Media in der Kundenakquise

**ZIELGRUPPEN:** Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte, Unternehmer

**METHODEN:** Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte

**DAUER:** 2 Tage

**GRUPPENGROSSE:** 8 bis 12 Teilnehmer

**ORT:** Inhouse-Training vor Ort

**UNTERLAGEN:** Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen

## ➔ Verkaufstraining 3: Profi-Verkaufstraining

<b>THEMA:</b>	<b>Profi-Verkaufstraining</b>
	<p>Sie haben die Grundlagen gelernt und kommen auch mit Leichtigkeit an den Tisch des Entscheiders. Jetzt geht es um den Abschluss. In dieser Disziplin gibt es keine Silbermedaille. Wir bereiten Sie auf das olympische Gold des Verkäufers vor und trainieren Sie bis zur Meisterschaft.</p>
<b>LERNZIELE:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Durchbruch zum Vertriebserfolg in 3 Schritten</li><li>• Bedeutung von Frequenz und Quote für den Erfolg im Vertrieb</li><li>• Verhaltens- und Verkaufstechniken</li><li>• Neue Wege zu den Kunden</li><li>• Interessenten in Kunden wandeln</li><li>• Motive des Kunden, die die Entscheidung beeinflussen</li><li>• Vorabschlüsse, moralische Vorverträge erzielen</li><li>• Social Media</li><li>• Abschlussquote: So führen Sie den Kunden zielorientiert zur Kaufentscheidung</li><li>• Einwände von Vorwänden unterscheiden</li><li>• Mit den klassischen Kundeneinwänden souverän und sicher umgehen</li><li>• Das professionelle Preisgespräch</li><li>• Rhetorik und Körpersprache</li><li>• Abschluss-Sicherheit erhöhen</li><li>• Kunden zu Fans machen</li><li>• Das Abschlussgespräch</li><li>• Zeitmanagement im Vertrieb</li></ul>
<b>ZIELGRUPPEN:</b>	Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte, Unternehmer
<b>METHODEN:</b>	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
<b>DAUER:</b>	2 Tage
<b>GRUPPENGROSSE:</b>	8 bis 12 Teilnehmer
<b>ORT:</b>	Inhouse-Training vor Ort
<b>UNTERLAGEN:</b>	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen

## ➔ Verkaufstraining 4: Emotionales Verkaufen

**THEMA:** **Emotionales Verkaufen**

**INHALT:** Welches Unternehmen möchte nicht mehr Umsatz und Gewinn machen? Klassische Verkaufstechniken alleine überzeugen heute nicht mehr. Authentische Verkäufer mit großer emotionaler und verbaler Kompetenz sind gefragt. Kunden kaufen heutzutage keine Produkte oder Dienstleistungen, keine Produktmerkmale, keine Tiefpreise oder Rabatte: Kunden kaufen Emotionen.

Wie bei einem Eisberg, bei dem der größte Teil unter Wasser ist, überwiegt in der Kommunikation die Gefühlsebene. Diese macht ein Gespräch zu 85% aus. Die Sachebene macht demnach nur noch 15% aus. Das Verkaufsgespräch und die Entscheidung zum Abschluss finden somit überwiegend auf der emotionalen Ebene statt.

Emotionen im Verkauf setzen sich zusammen aus Verkäufer und Angebot, beides alleine reicht allerdings nicht aus. Je authentischer und überzeugender der Verkäufer, desto reizvoller wird das Angebot für den Kunden. Persönliches Vertrauen in den Verkäufer führt direkt zu mehr Vertrauen in das Verkaufsangebot.

Emotionales Verkaufen macht Verkäufer zu einer Marke und Angebote einzigartig. Wer langfristig erfolgreich sein will, muss lösungsorientiert und authentisch sein.

Ein guter Verkäufer hat ernsthaftes Interesse an seinem Kunden. Er versucht, die für seinen Kunden beste Lösung zu finden.

Vergleichbar mit einem Arztbesuch: Erst die Diagnose, dann die Therapie! Lösungen sollten den Kunde-Nutzen voranstellen und in eine gemeinsam florierende Zukunft deuten.

Wer lösungsorientiert verkauft, setzt automatisch alle Grundlagen eines guten Verkäufers ein. Er stellt offene Fragen, er kennt die tatsächlichen und die nicht ausgesprochenen Beweggründe des Kunden. Er hört aktiv zu, da er sich für seinen Kunden ernsthaft interessiert. Er wirkt authentisch.

Mit der AUA-Methode (Anhauen, Umhauen, Abhauen) wird kein Verkäufer im Zeitalter des Web 2.0 langfristig erfolgreich sein. Produktvorführer, Warenbewacher, Powerpointjunkies und Katalogerklärer sind heute nicht mehr gefragt.

Eine positive Ausstrahlung, lösungsorientierter und emotionaler Verkauf können erlernt werden.

Verkäufer werden nicht geboren, Verkäufer werden gemacht.

<b>ZIELGRUPPEN:</b>	Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte, Unternehmer
<b>METHODEN:</b>	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
<b>DAUER:</b>	1 Tag
<b>GRUPPENGROSSE:</b>	8 bis 12 Teilnehmer
<b>ORT:</b>	Inhouse-Training vor Ort
<b>UNTERLAGEN:</b>	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen

## Verkaufstraining 5: Das neue Verkaufszeitalter

<b>THEMA:</b>	<b>Das neue Verkaufszeitalter</b>
<b>INHALT:</b>	<p>Der Kunde im 21. Jahrhundert ist die neue Generation Kunde.</p> <p>Er ist informierter denn je und möchte Teil des Prozesses sein. Er sucht einen fairen und lösungsorientierten Partner. Passt die angebotene Lösung und stimmt die emotionale Geschäftsebene, so ist er ein treuer Kunde.</p> <p>Kunden kaufen heute anders. Der Kunde will einen Mehrwert geboten bekommen, der sich (auch unbewusst) vorwiegend im emotionalen Bereich abspielt.</p> <p>Fehlen das gegenseitige Verständnis, der Mehrwert oder USP (unique selling proposition), so vergleicht der Kunde von heute gnadenlos den Preis. Die Zeiten des reinen Produktverkaufs und der selbstverliebten Powerpoints sind nun endgültig vorbei. Dies erfordert ein massives Umdenken im Vertrieb.</p> <p>Es gibt eine Menge Herausforderungen, die im professionellen Vertrieb zu meistern sind. Aber genauso hoch sind auch die Chancen, neue Kunden und Absatzkanäle zu finden.</p> <p>Wenn Sie erfolgreich im Vertrieb sind und die Bedürfnisse des Kunden im 21. Jahrhundert kennen, dann werden Sie auch langfristig Ihr Unternehmen zum Erfolg führen.</p> <p>In diesem Verkaufstraining stellen wir Sie auf die aktuellen Bedürfnisse des Kunden ein. Sie erfahren Hintergründe, Marktlücken und lernen in praktischen Übungen das Wissen für sich, Ihr Unternehmen und den Kunden zu nutzen.</p>
<b>ZIELGRUPPEN:</b>	Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte, Unternehmer
<b>METHODEN:</b>	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
<b>DAUER:</b>	1 Tag
<b>GRUPPENGROSSE:</b>	8 bis 12 Teilnehmer
<b>ORT:</b>	Inhouse-Training vor Ort
<b>UNTERLAGEN:</b>	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen

## ➔ Verkaufstraining 6: Technik

**THEMA:** Technik

Technik, Support, Ingenieure und Informatiker brauchen beim Verkauf komplexer Produkte und Dienstleistungen zusätzliche Schlüsselqualifikationen, um bei Ihren Kunden souverän auftreten und kundenspezifisch beraten zu können und anschließend Produkte und Zusatzleistungen professionell und selbstsicher zu vermarkten. Das nachfolgende Trainingskonzept Grundmodul wird auf Ihre Unternehmenssituation individuell angepasst.

### TAG 1: Grundlagen-Verkaufstraining für Technik und Support

**THEMA:** Lösungsorientiertes Verkaufen mit Spaßgarantie! Wir machen das Wissen rund um das Verkaufen anwendbar.

**LERNZIELE:**

- Das kleine 1x1 des Verkaufens
- Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens in Technik und Support
- Die richtige Einstellung im professionellen technischen Vertrieb
- Der Verkaufsprozess: Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Die 8 Regeln des Verkaufs
- Von Stärken zum Kundennutzen
- Strategie und Methoden
- Rhetorische Bilder
- Vertrieb im 21. Jahrhundert: Sich einzigartig und individuell von der Konkurrenz abheben
- Mit Fragen führen: S-Methode
- Effektive Kundenanalyse
- Das professionelle Kundentelefonat
- Erfolgreiche Kundenführung durch das erste Gespräch
- Einwände und Vorwände
- Argumentation und Grundlagen der Einwandbehandlung
- Grundlagen des Abschlussgesprächs
- Die 4 Säulen des Erfolgs

**ZIELGRUPPEN:** Service und Support, Ingenieure, Techniker, Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb

**METHODEN:** Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte

**DAUER:** 1 Tag

**GRUPPENGROSSE:** Max. 12 Teilnehmer

**ORT:** Inhouse-Training vor Ort

**UNTERLAGEN:** Jeder Teilnehmer erhält eigene Unterlagen

## Verkaufstraining 6:Technik

### TAG 2: Intensiv Technik & Support (1)

<b>THEMA:</b>	Wer lösungsorientiert den Kundennutzen verkauft und die richtige Einstellung und Verkaufstechnik hat, wird es im Kampf um den Kunden sehr einfach haben. Wir trainieren Ihre Fähigkeiten und verfeinern Ihr Wissen bis zum erfolgreichen Abschluss.
<b>LERNZIELE:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Durchbruch zum Verkaufserfolg in 3 Schritten</li><li>• Bedeutung von Frequenz und Quote für den Erfolg im Vertrieb</li><li>• Verhaltens- und Verkaufstechniken</li><li>• Interessenten in Kunden wandeln</li><li>• Motive des Kunden, die die Entscheidung beeinflussen</li><li>• Vom Produkt zum Kundennutzen</li><li>• Abschlussquote: So führen Sie den Kunden zielorientiert zur Kaufentscheidung</li><li>• Einwände von Vorwänden unterscheiden</li><li>• Mit den klassischen Kundeneinwänden souverän und sicher umgehen</li><li>• Sicherheit im Umgang mit Leistung und Preis</li><li>• Das professionelle Preisgespräch</li><li>• Abschluss-Sicherheit erhöhen</li><li>• Kunden zu Fans machen</li><li>• Das Abschlussgespräch</li></ul>
<b>ZIELGRUPPEN:</b>	Service und Support, Ingenieure, Techniker, Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb
<b>METHODEN:</b>	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
<b>DAUER:</b>	1 Tag
<b>GRUPPENGROSSE:</b>	Max. 12 Teilnehmer
<b>ORT:</b>	Inhouse-Training vor Ort
<b>UNTERLAGEN:</b>	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen



## Verkaufstraining 6:Technik

### TAG 3: Intensiv Technik & Support (2)

**THEMA:** Sie haben die ersten Erfahrungen mit den Ergebnissen im Verkaufstraining gemacht. In diesem Verkaufstraining werden die in Intensiv Support Verkaufstraining1 gelernten Punkte perfektioniert, trainiert, gefestigt und auf Ihre tägliche Arbeit optimiert.

**LERNZIELE:**

- Verhaltens- und Verkaufstechniken in Perfektion
- Elevator Pitch
- Vom Produkt zum Kundennutzen
- Angebote gezielt erstellen und wirksam nachfassen
- Kaufsignale erkennen
- Abschlussquote: So führen Sie den Kunden zielorientiert zur Kaufentscheidung
- Einwände von Vorwänden unterscheiden
- Mit den klassischen Kundeneinwänden souverän und sicher umgehen
- Das professionelle Preisgespräch
- Abschluss-Sicherheit erhöhen
- Kunden zu Fans machen
- Das Abschlussgespräch
- Danke – Nach dem Auftrag ist vor dem Auftrag

**ZIELGRUPPEN:** Service und Support, Ingenieure, Techniker, Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb

**METHODEN:** Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte

**DAUER:** 1 Tag

**GRUPPENGROSSE:** Max. 12 Teilnehmer

**ORT:** Inhouse-Training vor Ort

**UNTERLAGEN:** Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen

## ➔ Verkaufstraining 6: Technik

### Verkaufstraining Technik Advanced

<b>THEMA:</b>	Dieses Modul dient der nachhaltigen Umsetzung der im Grundlagen-Verkaufstraining erlernten Inhalte.
<b>LERNZIELE:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens in Technik und Support</li><li>• Die richtige Einstellung im professionellen technischen Vertrieb</li><li>• Komplexe Sachverhalte einfach erklären</li><li>• Der Verkaufsprozess: Die Phasen des Verkaufsgesprächs</li><li>• Die 8 Regeln des Verkaufs</li><li>• Von Stärken zum Kundennutzen</li><li>• Strategie und Methoden</li><li>• Rhetorische Bilder</li><li>• Vertrieb im 21. Jahrhundert: Sich einzigartig und individuell von der Konkurrenz abheben</li><li>• Mit Fragen führen: S-Methode</li><li>• Effektive Kundenanalyse</li><li>• Das professionelle Kundentelefonat</li><li>• Erfolgreiche Kundenführung durch das erste Gespräch</li><li>• Einwände und Vorwände</li><li>• Argumentation und Grundlagen der Einwandbehandlung</li><li>• Grundlagen des Abschlussgesprächs</li><li>• Die 4 Säulen des Erfolgs</li><li>• Reklamationen, Beschwerden und ihre Chancen</li></ul>
<b>ZIELGRUPPEN:</b>	Service und Support, Ingenieure, Techniker, Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb
<b>METHODEN:</b>	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
<b>DAUER:</b>	1 Tag
<b>GRUPPENGROSSE:</b>	Max. 12 Teilnehmer
<b>ORT:</b>	Inhouse-Training vor Ort
<b>UNTERLAGEN:</b>	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen