

# BASIS VERKAUFSTRAINING



- ✓ Klare Struktur für Ihr Verkaufsgespräch
- ✓ zielorientierte Bedarfsanalyse
- ✓ überzeugende Argumentation
- ✓ Einwände meistern
- ✓ Abschlüsse erzielen

## ➔ Verkaufstechniken für ein gutes Verkaufsgespräch

In diesem Basis Verkaufstraining trainieren Sie die unterschiedlichen Verkaufstechniken für die einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs: Die professionelle Einstellung, sichere Argumentation, Bedarfsanalyse, Einwandbehandlung und Abschlussorientierung im Verkaufsgespräch stehen im Mittelpunkt dieses Verkaufstrainings.

## ➔ Aktiv und praxisorientiert

Das Basis Verkaufstraining ist sehr praxisorientiert und erfordert Ihre aktive Mitarbeit. In Impulsvorträgen und Umsetzungsübungen, wirklichkeitsnahen Rollenspielen und Gesprächssimulationen werden die Lerninhalte anschaulich vermittelt und für den Einsatz in der Praxis aufbereitet.

## ➔ Durch Checklisten und Arbeitsblätter bleibende Resultate

Sie erarbeiten an diesem Tag die grundlegende Argumentationsmuster für Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung. Sie werden dabei mit praxisorientierten Arbeitsblättern und Checklisten arbeiten. Das bedeutet für Sie, dass Sie strukturierte und lebendige Notizen haben, die Ihnen eine effektive Nacharbeit des Seminars ermöglichen und so dafür sorgen, dass Sie das Maximum an Nutzen aus diesem Tag für sich mitnehmen.

## ➔ Ihr Trainer



(Thomas Bottin)

Mit einem modernen Vortragsstil und hoher Methodenkompetenz lässt Thomas Bottin keine Langeweile beim Zuhörer aufkommen. Über 1.000 Tagen Praxis in Seminaren, Workshops und Trainings on the Job in den letzten 10 Jahren machen ihn zu einem Trainingsprofi. Thomas Bottin studierte Volkswirtschaftslehre an der Helmut-Schmidt-Universität in Hamburg. Er ist NLP-Master (DVNLP) und zertifizierter MBTI®-Trainer.



Arbeitsblätter, Checklisten, ein Fotoprotokoll und viele Übungen sorgen für bleibenden Erfolg.

## Seminarstimmen:



*"Ein lebhaftes Seminar bei dem man sehr viel für die Praxis mitnimmt."*

**Herbert de Vries – Volkswagen**



*"Das Feedback fiel äußerst positiv aus. Meine Mitarbeiter sind nun hochmotiviert ..."*

**Sabine Märten – HUGO BOSS**

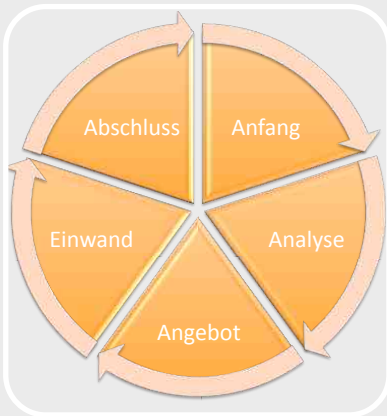


*Es war stets absolut praxisnah und kurzweilig, wie Sie mit Ihrer persönlichen Note durch die Veranstaltungen geführt haben. Ihnen ist es gelungen*

*Wissenswertes auf den Punkt zu bringen und mit passenden Beispielen aus der Praxis zu verknüpfen, so blieben bei jedem Teilnehmer die Inhalte haften – dieses haben Sie auch zu fortgeschrittener Stunde eindrucksvoll bewiesen.*

**Ralf Berg - Geschäftsführer up consulting GmbH**

# DETAILS ZUM VERKAUFSTRAINING

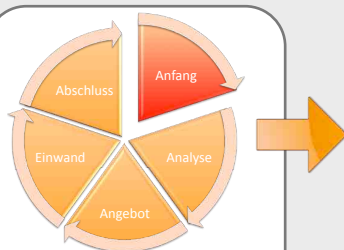


Trainieren Sie unterschiedliche Verkaufstechniken für die einzelnen Verkaufsphasen. Sie lernen so auf unterschiedliche Reaktionen Ihrer Kunden richtig zu reagieren und Ihr Verkaufsgespräch bedarfsorientiert und pro-aktiv zu gestalten.



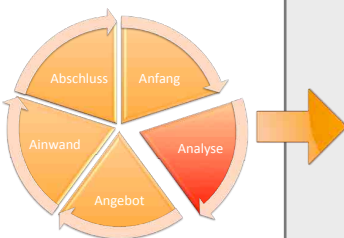
## GRUNDLAGEN FÜR ERFOLGREICHES VERKAUFEN!

In diesem Intensivtraining trainieren Sie die Basisfähigkeiten für erfolgreiches Verkaufen. Wir arbeiten mit Ihnen an Ihrem „roten Faden“ im Verkaufsgespräch und geben Ihnen ganz konkrete Verkaufstechniken an die Hand. Die Ansätze, Einsichten und Werkzeugen dieses Basis Verkaufstrainings können Sie sofort in der Praxis umsetzen.



### Phase 1: Gesprächseröffnung

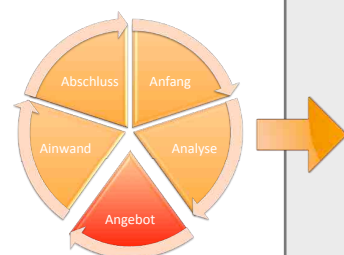
Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck! Deshalb ist es wichtig die 3 Wirkungsfaktoren im Verkauf zu kennen - und für sich zu nutzen. In dieser Phase des Verkaufsgesprächs geht es nicht um logisches Vorgehen, sondern um psycho-logisches Ankommen. Sicherheit ausstrahlen und Vertrauen aufbauen sind die verkäuferischen Herausforderung am Beginn eines Verkaufsgesprächs. Lernen Sie mehr darüber, wie Sie sich selbst optimal für Ihr Verkaufsgespräch motivieren, an Ausstrahlung gewinnen und ein "Sympathiefeld" aufbauen.



### Phase 2: Analyse

Erst orientieren, dann argumentieren. Bei der Analyse trennt sich im Verkauf die Spreu vom Weizen. Für eine wirkungsvolle Argumentation müssen Sie trainieren den Bedarf Ihres Kunden kristallklar herauszuarbeiten. Nur so können Sie eine kunden- und lösungsorientierte Verkaufperformance bieten.

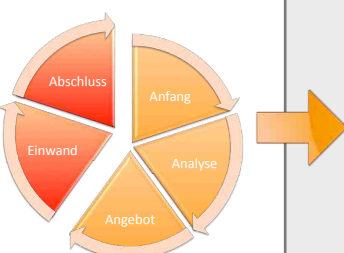
- Die Kundenanalyse richtig planen
- Kaufpsychologie - verstehen wie Kunden kaufen
- Kaufkriterien herausarbeiten
- Verkäuferlinguistik: die Oberflächenstruktur der Sprache hinterfragen



### Phase 3: Präsentation / Angebot

Bei der Präsentation gilt: Qualität statt Quantität. Überwältigen Sie Ihre Kunden nicht mit zu vielen Argumenten. Dosieren Sie statt dessen gezielt Ihre Argumentation und konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche. Nutzen Sie Ihre Erkenntnisse aus der Analysephase und argumentieren Sie kraftvoll.

- Ihr Argumentenkoffer: Wie Sie Ihre Argumente verkaufsorientiert aufbereiten
- Effektiv argumentieren mit dem Kundennutzen
- Motive als Verkaufsargumente nutzen
- Überzeugende Rhetorik mit der 3-Schritt Argumentation
- Den Preis gekonnt argumentieren



### Phase 4+5: Einwände behandeln und Abschlüsse erzielen

Besonders für das Meistern von Kundeneinwänden und Abschlussimpulsen ist es wichtig das Sie nicht improvisieren, sondern das Verkaufsgespräch entschlossen und strukturiert führen. Zwar kann man Einwände nicht zu 100% verhindern, Sie können sich aber zu 100% darauf vorbereiten.

- Standardeinwände entkräften (kein Interesse, keine Zeit, kein Geld...)
- Preiseinwände meistern
- 3-Schritt-Technik für eine souveräne Einwandbehandlung
- Hebeltechniken für konstruktive Argumentation
- Kaufsignale erkennen und abschlussorientiert handeln

# ANMELDUNG ZUM VERKAUFSTRAINING

## Ja, ich melde mich an zum:

- Basis Verkaufstraining** | **HAMBURG** am **27.08.2010**
- Basis Verkaufstraining** | **KÖLN** am **24.09.2010**
- Basis Verkaufstraining** | **STUTTGART** am **22.10.2010**
- Basis Verkaufstraining** | **BERLIN** am **29.10.2010**
- Basis Verkaufstraining** | **Hamburg** am **19.11.2010**
- Basis Verkaufstraining** | **MÜNCHEN** am **10.12.2010**

**bottin schulz**  
management- und vertriebstraining

### Veranstalter:

bottin & schulz GmbH

Weidestrasse 122b - 22083 Hamburg

T 040 / 285 19 02

info@bottin-schulz.de

per E-Mail: [info@bottin-schulz.de](mailto:info@bottin-schulz.de)

per Fax an: 03 212 / 11 40 58 7

per Tel. unter: 040 / 28 51 90 20

online: [www.bottin-schulz.de](http://www.bottin-schulz.de)

Firma: \_\_\_\_\_

Vorname: \_\_\_\_\_ Nachname: \_\_\_\_\_

Strasse Nr.: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Datum/Unterschrift: \_\_\_\_\_

**Trainer:** Thomas Bottin

**Investition:** 279,- € zzgl. USt.  
38,- € Tagungspauschale

**Inklusive:** Fotoprotokoll, Essen-  
und Getränkeversorgung

**Tagesseminar für  
279,- € zzgl. 38 €  
Tagungspauschale  
zzgl. USt.**

### Seminarbedingungen:

Bitte füllen Sie das obige Anmeldeformular aus und faxen oder mailen es uns zu. Sie haben auch die Möglichkeit sich direkt auf unserer Homepage ([www.bottin-schulz.de](http://www.bottin-schulz.de)) anzumelden. Sie erhalten von uns ein Anmeldebestätigung und nähere Informationen zur Veranstaltung sowie die Rechnung.

Die Seminargebühr enthält das Training, Seminarräumlichkeiten, Kaffeepausen, Mittagessen, Snacks sowie Getränke.

### Ihre Rücktrittsgarantie:

Sollten Sie an dem Seminartag verhindert sein ist die Nennung eines Ersatzteilnehmers jederzeit möglich. Bei Stornierung bis 30 Tage vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 25% der Teilnahmegebühr und später als 30 Tage vor Beginn der Veranstaltung 50% der Teilnahmegebühr berechnet. Bei fehlender Abmeldung oder Nichterscheinen wird die ganze Teilnahmegebühr fällig.