

Professionelle Gesprächsführung im Vertrieb (Präsenz)

So überzeugst du in schwierigen Verkaufsgesprächen

Neben einer schlüssigen und kompetenten Argumentation zählen im Verkaufsgespräch auf jeden Fall Zielorientierung und die Kontrolle über das Gespräch zu den wichtigsten Kompetenzen von Verkäufer:innen im Innen- und Außendienst. In diesem Training lernst du, wie du in kurzer Zeit deinen Kunden und Kundinnen vermittelst, was du ihnen anbietest und wie du den Verkauf zum Abschluss bringst. Nach dem Seminar erreichst du deine Kund:innen und erhöhst so deinen Verkaufserfolg.

Inhalte

4 Stufen zur Handlungskompetenz im Verkaufsgespräch

- Lernen als Prozess verstehen.
- Wie wird Verhalten automatisiert und was bringt das im Verkaufsgespräch?
- Vor- und Nachteile der unbewussten Kompetenz.
- Der Unterschied zwischen Lernen und Anwenden.

Das 4MAT im Verkaufsgespräch

- Schlüssige Verkaufsargumentationen in 40 Sekunden – das geht!
- Die Aufmerksamkeit des Kunden ist der Schlüssel – Interesse und Neugier wecken.
- Wie du deinen Kunden und Kundinnen Fakten und Prozesse erklärst.
- Sag Kunden und Kundinnen, was SIE davon haben – punktgenaue Nutzenargumentation!

8SAM und konsequent im Dialog! Gesprächsführung im Vertrieb auf höchstem Niveau

- Die Gesprächseröffnung – kurz und knapp.
- Problemanalyse oder Lösungsoptionen, wer bestimmt eigentlich die Richtung?
- Die Analyse kontrollieren, die Wirkung unterschiedlicher Frageformen.
- Das Verkaufsgespräch vom Problem zur Lösung „drehen“.
- Die Bereitschaft der Kunden und Kundinnen für die gemeinsame Lösung wecken.
- Die eigenen Produkte/Dienstleistungen präsentieren.
- Der konsequente Einsatz der 4MAT-Technik im Verkaufsgespräch.
- Mut zum Verkaufsabschluss – den richtigen Moment erwischen.
- Keine Angst vor Widerstand! Einwandklärung mit Werten und Motiven.
- Nacharbeit und Dokumentation des Verkaufsgesprächs – nutze dein CRM.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erkennst und lernst, wie du deine Verkaufskompetenz steigern und perfektionieren kannst.
- Dabei automatisierst du konsequent große Teile deiner Argumentation und konzentrierst dich auf das, was zählt – deine Kunden und Kundinnen.
- Du gewinnst die Sicherheit, dein Verkaufsgespräch zu kontrollieren und damit den Überblick zu behalten.
- Du beherrschst dein Produkt / deine Dienstleistung „im Schlaf“ und bist in der Lage, das in jeder Situation kompetent und schlüssig zu beweisen.
- Du bist in der Lage, sicher und kompetent aufzutreten und damit jede – auch schwierige Verkaufssituation – zu meistern.
- Die Konzentration auf wenige, einfache Modelle lässt einen hohen Übungsanteil zu und gibt dir die Gelegenheit, die Lerninhalte sofort zu verfestigen.

Methoden

Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus Rollensimulationen und der Darstellung und Diskussion der wesentlichen fachlichen Grundlagen. Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum sichern deinen nachhaltigen Lerneffekt. Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Vertriebsmanager:innen, (Key)Account Manager:innen, Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die intensiv und praxisnah ihre Vertriebspower steigern möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:innen



Stefan Kemser

Kunden sagen über mich:

„...authentisch, andere und sich selbst achtend – aber nicht zu ernst und wichtig nehmend, Perspektiven betrachtend, mit viel Energie und vollem Einsatz unterwegs, aktiv steuernd in der Gruppe, umsichtig, zukunfts- und lösungsorientiert, analytisch, unterhaltsam, kurzweilig und humorvoll...“

Woher ich komme, wer ich bin:

Allgäuer – im Land der Schlösser und Seen bodenständig aufgewachsen, schwäbisch-gründlich-reflektierend im Leben stehend, das Bergische Land im Oldtimer ´erfahrend` und gerne im Rheinland angekommen und eingelebt. Jahrgang 1966

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

09.-10.09.2026

Mannheim

Veranstaltungsort

Best Western Plus Delta Park
Mannheim

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 09.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 10.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.02.2027

Stuttgart/Gerlingen

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Stuttgart Gerlingen

Tage & Uhrzeit

Montag, 15.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 16.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/4895

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/4895

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Professionelle Gesprächsführung im Vertrieb (Live-Online)

So überzeugst du in schwierigen Verkaufsgesprächen

Neben einer schlüssigen und kompetenten Argumentation zählen im Verkaufsgespräch auf jeden Fall Zielorientierung und die Kontrolle über das Gespräch zu den wichtigsten Kompetenzen von Verkäufer:innen im Innen- und Außendienst. In diesem Training lernst du, wie du in kurzer Zeit deinen Kunden und Kundinnen vermittelst, was du ihnen anbietest und wie du den Verkauf zum Abschluss bringst. Nach dem Seminar erreichst du deine Kund:innen und erhöhst so deinen Verkaufserfolg.

Inhalte

4 Stufen zur Handlungskompetenz im Verkaufsgespräch

- Lernen als Prozess verstehen.
- Wie wird Verhalten automatisiert und was bringt das im Verkaufsgespräch?
- Vor- und Nachteile der unbewussten Kompetenz.
- Der Unterschied zwischen Lernen und Anwenden.

Das 4MAT im Verkaufsgespräch

- Schlüssige Verkaufsargumentationen in 40 Sekunden – das geht!
- Die Aufmerksamkeit des Kunden ist der Schlüssel – Interesse und Neugier wecken.
- Wie du deinen Kunden und Kundinnen Fakten und Prozesse erklärst.
- Sag Kunden und Kundinnen, was SIE davon haben – punktgenaue Nutzenargumentation!

8SAM und konsequent im Dialog! Gesprächsführung im Vertrieb auf höchstem Niveau

- Die Gesprächseröffnung – kurz und knapp.
- Problemanalyse oder Lösungsoptionen, wer bestimmt eigentlich die Richtung?
- Die Analyse kontrollieren, die Wirkung unterschiedlicher Frageformen.
- Das Verkaufsgespräch vom Problem zur Lösung „drehen“.
- Die Bereitschaft der Kunden und Kundinnen für die gemeinsame Lösung wecken.
- Die eigenen Produkte/Dienstleistungen präsentieren.
- Der konsequente Einsatz der 4MAT-Technik im Verkaufsgespräch.
- Mut zum Verkaufsabschluss – den richtigen Moment erwischen.
- Keine Angst vor Widerstand! Einwandklärung mit Werten und Motiven.
- Nacharbeit und Dokumentation des Verkaufsgesprächs – nutze dein CRM.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erkennst und lernst, wie du deine Verkaufskompetenz steigern und perfektionieren kannst.
- Dabei automatisierst du konsequent große Teile deiner Argumentation und konzentrierst dich auf das, was zählt – deine Kunden und Kundinnen.
- Du gewinnst die Sicherheit, dein Verkaufsgespräch zu kontrollieren und damit den Überblick zu behalten.
- Du beherrschst dein Produkt / deine Dienstleistung „im Schlaf“ und bist in der Lage, das in jeder Situation kompetent und schlüssig zu beweisen.
- Du bist in der Lage, sicher und kompetent aufzutreten und damit jede – auch schwierige Verkaufssituation – zu meistern.
- Die Konzentration auf wenige, einfache Modelle lässt einen hohen Übungsanteil zu und gibt dir die Gelegenheit, die Lerninhalte sofort zu verfestigen.

Methoden

Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus Rollensimulationen und der Darstellung und Diskussion der wesentlichen fachlichen Grundlagen. Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum sichern deinen nachhaltigen Lerneffekt. Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Vertriebsmanager:innen, (Key)Account Manager:innen, Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die intensiv und praxisnah ihre Vertriebspower steigern möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:innen



Stefan Kemser

Kunden sagen über mich:

„...authentisch, andere und sich selbst achtend – aber nicht zu ernst und wichtig nehmend, Perspektiven betrachtend, mit viel Energie und vollem Einsatz unterwegs, aktiv steuernd in der Gruppe, umsichtig, zukunfts- und lösungsorientiert, analytisch, unterhaltsam, kurzweilig und humorvoll...“

Woher ich komme, wer ich bin:

Allgäuer – im Land der Schlösser und Seen bodenständig aufgewachsen, schwäbisch-gründlich-reflektierend im Leben stehend, das Bergische Land im Oldtimer ´erfahrend` und gerne im Rheinland angekommen und eingelebt. Jahrgang 1966

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33380

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/4895

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de