



Kooperationspartner
von TÜV SÜD



Sales Excellence Workshop

Auf was es im Vertrieb wirklich ankommt.

Bedarf

Gute Produkte verkaufen sich nicht von allein. Entscheidend ist die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse gezielt zu erkennen und Verkaufsgespräche konsequent zum Abschluss zu führen. Viele Verkäufer verfügen jedoch nicht über eine klare Gesprächsstruktur oder wirksame Abschlusstechniken. Dieses Training vermittelt praxiserprobte Werkzeuge für Bedarfsermittlung, Einwandbehandlung und Abschluss.

Ziel

Ziel des Trainings ist es, die Verkaufskompetenz der Teilnehmenden systematisch zu stärken. Sie lernen, Verkaufsgespräche strukturiert vom Erstkontakt bis zum Abschluss zu führen und Kundenbedürfnisse zu erkennen. Darüber hinaus entwickeln sie eine professionelle Verkaufshaltung und gewinnen Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen, Einwänden und Verkaufssituationen.

Inhalte

- Eigene Verkaufs-Persönlichkeit reflektieren
- Kundenpsychologie: Vertrauen, Emotionen und Kaufmotive verstehen
- USP's & Claim – Kunden effektiv anziehen
- Verkaufs-Stärken-Analyse
- Typologie - Kundenbedürfnisse lesen können
- Nutzenargumentation entwickeln und mit Einwänden schlagfertig umgehen
- Verkaufsgespräche praxisnah üben und reflektieren
- Wirksame Verkaufstechniken kennenlernen

Nutzen

- Höhere Abschlussquoten durch eine klare und wirksame Gesprächsstruktur
- Mehr Sicherheit und Souveränität in Verkaufs- und Preisgesprächen
- Überzeugende Nutzenargumentation statt austauschbarer Standardargumente
- Professioneller Umgang mit Einwänden und kritischen Kunden
- Direkt einsetzbare Praxistools für nachhaltige Verkaufserfolge

Trainer: Paul Würzner

Dauer: jeweils 09.00 – 17.30

Termin 6. – 7. Juli 2026

Teilnehmer max. 10

Website apw-system.com

Ort: Hotel Retter, 8225 Pöllauberg

Seminargebühr: 1.180,-- exkl. USt. inkl. Verpflegung
(Übernachtung Frühstück extra 160,--)

