



Kooperationspartner  
von TÜV SÜD



# Erfolgreich verkaufen

*Kunden verstehen, Mehrwert schaffen, Abschlüsse sichern*

## 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
- Verkaufen mit System – von der Vorbereitung bis zum Abschluss
- Kundenbedürfnisse erkennen und nützen
- Nutzenargumentation entwickeln und Einwände souverän behandeln
- Verkaufsgespräche praxisnah üben und reflektieren
- Wirksame Verkaufstools und -techniken im Vertriebs-Alltag einsetzen

## 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 8. – 9. Juni 2026**

Teilnehmer max. 12

Website [apw-system.com](http://apw-system.com)

Ort: Hotel Retter, 8225 Pöllauberg

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

