



# Verkaufen für den Außendienst

Detaillierte Inhaltsübersicht des Trainings

# Verkaufen im Außendienst

## Module des Trainings

1/4



### 1. Werden Sie Verkaufschampion

Sind Sie bereits ein Verkaufschampion im Außendienst? Testen Sie Ihre Fähigkeiten in diesem Selbsttest.



### 2. So programmieren Sie sich auf Erfolg

Die richtige Einstellung entwickeln für Ihren Erfolg



### 3. Beziehungsaufbau im Verkauf

Die Beziehungsebene als Schlüssel zum Kunden



### 4. Die Verkaufsrhetorik

Rhetorisch starke Verkaufsgespräche führen



### 5. Die Fragetechniken

Wer fragt der führt - Das Kundengespräch leiten mit den richtigen Fragen



### 6. Die Bedarfsanalyse

Den Kundenbedarf zielgenau bestimmen und Problembewusstsein schaffen



### 7. Die Nutzenargumentation

Durch Nutzenargumentation überzeugen statt überreden



### 8. Die Kaufsignale

Kaufsignale erkennen und mit dem richtigen Timing den Verkaufsabschluss einleiten



### 9. Die Psychologie des Preises

Die eigenen Preise nutzenorientiert darstellen und Kaufanreize schaffen



### 10. Die Abschlusstechnik

Kunden gekonnt zum Abschluss führen



### 11. Die Einwandbehandlung

Einwände in Zustimmung wandeln und Kunden gewinnen



### 12. Das Cross- & Up-Selling

Umsätze spielend und angemessen steigern

### Die gesamte Lernzeit beträgt ca. 18 Stunden ggfs. zuzüglich 45 Minuten Telefoncoaching



Quizshow als  
proaktive  
Einstiegsübung



Selbstanalyse - Wie  
sehe ich Verkaufen?



18 animierte  
Lehrvideos (95  
Minuten)



17 E-Learnings zur  
Festigung des  
Wissens



13 Podcasts für  
unterwegs (110  
Minuten)



35 Seiten E-Book zum  
Nachlesen



16 Lernkarten für  
Wissen auf den  
schnellen Blick



Abschlusstest und  
Zertifikat

### 1. Werden Sie Verkaufschampion

Sind Sie bereits ein Verkaufschampion am Telefon? Testen Sie Ihre Fähigkeiten in diesem Selbsttest

- Wann Kunden kaufen - Einstiegsübung
- Wie Kundenentscheidungen entstehen
- Wovon Kaufentscheidungen abhängen
- Die Rolle der Beziehungsebene
- Faktoren für erfolgreiches Verkaufen

### 2. So programmieren Sie sich auf Erfolg

Die richtige Einstellung entwickeln für Ihren Erfolg

- Die richtige Einstellung im Verkauf
- 4 Säulen des Erfolgs
- Erfolgsbremsen lösen - Schluss mit Ausreden
- Positives Denken - Umgang mit Niederlagen
- Kontinuität, Ausdauer und Proaktivität

### 3. Beziehungsaufbau im Verkauf

Die Beziehungsebene als Schlüssel zum Kunden

- Psychologische Erfolgsfaktoren
- Der Einsatz der Stimme
- Menschen gewinnen
- Kundenorientierte Kommunikation
- Beziehungen aufbauen und pflegen

### 4. Die Verkaufsrhetorik

Rhetorisch starke Verkaufsgespräche führen

- Bildhafte Kommunikation und Storytelling
- Positives formulieren
- Überzeugungskraft steigern
- Der „Sie“- Standpunkt
- Kunden in Kaufstimmung versetzen

### 5. Die Fragetechniken

Wer fragt der führt - Das Kundengespräch leiten mit den richtigen Fragen

- Fragetypen und deren Wirkung
- Wer fragt, der führt
- Strategische Fragestellungen
- Die richtige Frage zum richtigen Zeitpunkt
- 8 gewinnbringende Fragetechniken

### 6. Die Bedarfsanalyse

Den Kundenbedarf zielgenau bestimmen und Problembewusstsein schaffen

- Mit der Bedarfsanalyse beratend verkaufen
- Bedarf entdecken und wecken
- Verkaufsnischen identifizieren und nutzen
- Problembewusstsein beim Kunden wecken
- Kaufen lassen statt verkaufen

### 7. Die Nutzenargumentation

Durch Nutzenargumentation überzeugen statt überreden

- Produktnutzen präsentieren
- Nutzenorientiert argumentieren
- Kaufmotive gekonnt einsetzen
- Argumentationstechniken
- Auf den Punkt argumentieren

### 8. Kaufsignale

Kaufsignale erkennen und mit dem richtigen Timing den Verkaufsabschluss einleiten

- Kaufsignale erkennen
- Nonverbale und verbale Kaufsignale
- Kaufstimmung steigern
- Kaufsignale als Chance nutzen
- Vom Kaufsignal zum Abschluss

### 9. Die Psychologie des Preises

Die eigenen Preise nutzenorientiert darstellen und Kaufanreize schaffen

- Techniken der Preisnennung
- Psychologie des Preises
- Preise PREISWERT präsentieren
- Preise souverän durchsetzen
- Einstellung zum Preis

### 10. Die Abschlusstechniken

Kunden gekonnt zum Abschluss führen

- Verbindlichkeit im Verkaufsgespräch
- Psychologie des Abschlusses
- Moralische Vorverträge
- Psychologie des Überzeugens
- Abschlusstechniken

### 11. Die Einwandbehandlung

Einwände in Zustimmung wandeln und Kunden gewinnen

- Methoden der Einwandbehandlung
- Die Einstellung zu Einwänden
- Vorwände erkennen und abfedern
- Rhetorik bei Einwänden
- Souverän bei der Einwandbehandlung

### 12. Das Cross- und Upselling

Umsätze spielend und angemessen steigern

- Cross-Selling als Umsatzturbo
- Up-Selling gekonnt umsetzen
- Formulierungen, Ansprachen und Techniken beim Cross-Selling
- Cross-Selling als Verhandlungsmittel