



Verkaufen im Außendienst

Detaillierte Inhaltsübersicht des Trainings

Verkaufen im Außendienst

Module des Trainings

1/4



1. Werden Sie Verkaufschampion

Der Weg zum Spitzenverkäufer



2. So programmieren Sie sich auf Erfolg

Steigerung des Erfolgs durch die richtige Einstellung



3. Beziehungsaufbau im Verkauf

Steigerung des Erfolgs durch Beziehungsaufbau



4. Die Verkaufsrhetorik

Besser Verkaufen mit der richtigen Verkaufsrhetorik



5. Die Fragetechniken

Sicherheit in Gesprächen & Abschluss mit Fragetechniken



6. Die Bedarfsanalyse

Mehr verkaufen an zufriedene Kunden durch die richtige Bedarfsanalyse



7. Die Nutzenargumentation

Überzeugen statt Überreden durch Nutzenargumentation



8. Die Kaufsignale

Besser Verkaufen durch Erkennen der Kaufsignale



9. Die Psychologie des Preises

Abschlusssicherheit durch die Psychologie des Preises



10. Die Abschlusstechnik

Sicher und verbindlich Verkaufen durch Abschlusstechniken



11. Die Einwandbehandlung

Schnelligkeit und Erfolge steigern durch positive Einwandbehandlung



12. Das Cross- & Up-Selling

Mehr Verkaufen und Kundenbindung durch Cross- und Up-Selling

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

Verkaufen für den Außendienst

Detailübersicht der Inhalte

3/4

1. Werden Sie Verkaufschampion

Sicherheit durch Erlernen der Grundlagen des Verkaufens

- 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

Steigerung des Erfolgs durch die richtige Einstellung

- 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

Steigerung des Erfolgs durch Beziehungsaufbau

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

4. Die Verkaufsrhetorik

Besser verkaufen mit der richtigen Verkaufsrhetorik

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

5. Die Fragetechniken

Sicherheit in Gesprächsführung und Abschluss durch Fragetechniken

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

6. Die Bedarfsanalyse

Mehr verkaufen an zufriedene Kunden durch die richtige Bedarfsanalyse

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

7. Die Nutzenargumentation

Überzeugen statt überreden durch Nutzenargumentation

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

8. Kaufsignale

Besser verkaufen durch erkennen der Kaufsignale

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

9. Die Psychologie des Preises

Sicherheit und abschließen können durch die Psychologie des Preises

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

10. Die Abschlusstechniken

Sicher und verbindlich verkaufen durch Abschlusstechniken

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

11. Die Einwandbehandlung

Schnelligkeit und Erfolge steigern durch positive Einwandbehandlung

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

12. Das Cross- und Upselling

Mehr verkaufen und Kundenbindung durch Cross- und Up-Selling

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