







7.3 Verkaufstraining

Im Verkauf zählt nur der 1. Platz!
Der Vize-Verkäufer ist der erste Verlierer!

Erfolgreiche Verkäufer sind so genannte Mundwerker, was nicht heißt, dass sie ihre Kunden in Grund und Boden reden. Sie sind erfolgreich, weil sie in ihren Kunden Menschen sehen und gut zuhören können. Sie reden weniger, weil sie mehr zuhören, denn sie wissen, dass ihre Kunden keine Homo oeconomicus, die nur rationale Entscheidungen treffen und den billigsten Preis verlangen.

7.1 Social Media 	7.2 Marketing/ Kundenbindung 	7.3 Verkaufstraining 
7.4 Rhetorik/ Kommunikation 	7.5 Network-Marketing 	7.6 Telefon-Coaching 

Kunden kaufen das emotionale Gesamtpaket bestehend aus Produkt/Dienstleistung, Verkäufer und Unternehmen (= Service/Garantie/Kosten-Nutzen-Verhältnis). Engagierte Verkäufer liefern ihnen das, weil sie ihre Kunden spüren lassen, wie wichtig ihnen eine Zusammenarbeit ist.

Erfolgreiche Verkäufer werden nicht geboren, sie werden dazu ausgebildet, und zwar in emotionaler und fachlicher Kompetenz. Dafür steht unser Coaching-Angebot. Es wendet sich an:

- unerfahrene Mitarbeiter, die den Beruf des Verkäufers erlernen wollen
- an Mitarbeiter aus dem Innendienst, die in den Außendienst wechseln wollen
- an Verkäufer, die im Verkauf eine Führungsposition einnehmen wollen
- an erfahrene Verkäufer, die an ihrer emotionalen Intelligenz arbeiten wollen
- an Mitarbeiter, die ihre Verkäufer-Persönlichkeit verbessern wollen
- an Mitarbeiter, die Verkaufstechniken erlernen wollen
- an Mitarbeiter im Innerdienst, damit diese ihre Kollegen im Außendienst effektiv zuarbeiten

- an Mitarbeiter im Außendienst, die als „Sekundär-Verkäufer“ beim Kunden vor Ort sind (z. B. Service-Techniker die Kundendienste für Upsellings nutzen können)
- an Verkäufer die nicht nur Umsätze erhöhen wollen, sondern auch die Marge fürs Unternehmen
- an Verkäufer, die ein Mentalcoaching benötigen (um z. B. ihre Blockaden und Ängste abbauen)
- an Verkäufer, die ihr Selbstbewusstsein stärken wollen
- an Verkäufer, die ihre soziale Kompetenz stärken wollen (u. a. Softskills)
- an Verkäufer, die ihre Verkaufsrhetorik und Fragetechniken verbessern möchten
- an Verkäufer, die ihre Menschenkenntnis erweitern möchten
- an Verkäufer, die sich zum Beziehungsmanager weiterentwickeln möchten
- an Verkäufer, die an ihrem Gesamtauftritt arbeiten möchten
- an Verkäufer, die Techniken zum Erreichen ihrer Wunschkunden erlernen möchten
- an Verkäufer, die ihren Umsatz verbessern möchten
- an Verkäufer, die neue Kunden gewinnen wollen