Anmeldeformular 2027

2-tägiges arowa Intensiv-Seminar · Präsenz

Verkauf & Vertrieb



Sie trainieren Kundengespräche vom ersten Kontakt bis zur Vereinbarung. An eigenen Fällen üben Sie, Bedarf zu erkennen, Nutzen zu vermitteln und Einwände sowie Preisfragen zu klären.

Ihr Nutzen

01 Gespräche strukturieren
Kundengespräche gezielt vorbereiten und sicher führen.

02 Nutzen vermitteln
Bedarf erkennen und Angebote aus Kundensicht erklären.

03 Verbindlichkeit stärken
Einwände klären und konkrete nächste Schritte vereinbaren.

Themenschwerpunkte

01 Gesprächsstruktur & Verkaufsrolle
Gesprächsphasen, Ziele und eigene Haltung klären.

02 Bedarf & Fragen
Gezielt nachfragen und aktiv zuhören.

03 Motive & Nutzen
Kaufmotive erkennen und Leistungen in Nutzen übersetzen.

04 Auftreten & Wirkung
Stimme, Körpersprache und Präsenz bewusst einsetzen.

05 Einwände & Preisgespräche
Bedenken aufgreifen und Preisfragen souverän klären.

06 Abschluss & Nachfassen
Kaufsignale erkennen und nächste Schritte vereinbaren.

Zielgruppe

Für Mitarbeitende in Verkauf, Vertrieb, Außen- und Innendienst, Account Management und Kundenberatung sowie Selbstständige. Für Einsteiger und erfahrene Verkaufskräfte, die Kundengespräche, Preisfragen und Abschlüsse gezielt trainieren möchten.

Termine 2027



2 Tage
jeweils 9 bis 17 Uhr
Maximal 6
Teilnehmende

Köln	22. - 23.04.2027
	24. - 25.06.2027
	18. - 19.11.2027
Freiburg	08. - 09.04.2027
	14. - 15.09.2027
	02. - 03.12.2027
Basel	27. - 28.04.2027
	09. - 10.09.2027

Listenpreis pro Person
Köln / Freiburg: 1.490 € zzgl. 19 % MwSt.
Basel: CHF 1'890 · Endpreis

Firmenrabatt auf den Listenpreis
Gleiches Unternehmen, gleicher Termin.

20 %	25 %
2. Person	3. Person

Bei Aktion: 10 % nur für die 1. Person.

Aktuelle Preise und Rabatte ansehen

Kleingruppensetting · **Inklusivleistungen** · **max. 6 Teilnehmende**

Verpflegung
Mittagessen, Getränke und Snacks

Seminarunterlagen
Skript, Dokumentation, Transferbrief

Teilnahmezertifikat
Digitales arowa-Zertifikat

Reise, Übernachtung und Parken sind nicht enthalten.

Online auf der Website anmelden ODER **PDF auf Seite 2 ausfüllen**

VERKAUF & VERTRIEB

Ihre Seminaranmeldung

2027 · Köln, Freiburg und Basel · Für Unternehmen, Organisationen und Selbstständige

arowa TRAINING·COACHING·SEMINARE

01 Seminarort und Termin *

* Pflichtfelder

Bitte genau einen Termin wählen.

• **Köln**	◯ **22. - 23.04.2027**	◯ **24. - 25.06.2027**	◯ **18. - 19.11.2027**
• **Freiburg**	◯ **08. - 09.04.2027**	◯ **14. - 15.09.2027**	◯ **02. - 03.12.2027**
• **Basel**	◯ **27. - 28.04.2027**	◯ **09. - 10.09.2027**	

Listenpreis pro Person

Köln / Freiburg 1.490 € netto
1.773,10 € inkl. 19 % MwSt.

Basel CHF 1'890 Endpreis

Firmenrabatt am selben Termin

20 % 2. Person | 25 % 3. Person

Aktuelle Preise und Rabatte ansehen

Vom Listenpreis · Gleiches Unternehmen, gleicher Termin.
Bei Aktion: 10 % nur für die 1. Person.

02 Teilnehmende und Rechnungsdaten

Personen 2 und 3 sind optional.

	Vor- und Nachname	E-Mail (optional)	Abteilung / Position (optional)
1*			
2			
3			

Unternehmen / Auftraggeber *

Ansprechperson für die Buchung *

Straße / Hausnummer *

PLZ / Ort / Land *

Telefon / Durchwahl *

E-Mail für Buchungsbestätigung *

Rechnungs-E-Mail (optional)

Abweichende Rechnungsanschrift (optional)

03 Ihre Themenwünsche (freiwillig)

Ihre Auswahl hilft uns bei der Vorbereitung für die angemeldeten Personen.

- ☐ Verkaufsrolle und eigene Gesprächsziele klären
- ☐ Kundengespräche systematisch vorbereiten
- ☐ Gesprächsphasen und Leitfaden gestalten
- ☐ Kundenmotive und Erwartungen erkennen
- ☐ Bedarf mit gezielten Fragen ermitteln
- ☐ Aktiv zuhören und Verständnis absichern
- ☐ Nutzen aus Kundensicht überzeugend vermitteln
- ☐ Stimme, Körpersprache und Präsenz einsetzen
- ☐ Argumentation dem Gegenüber anpassen
- ☐ Einwände verstehen und konstruktiv aufgreifen
- ☐ Preisgespräche und Rabattfragen sicher führen
- ☐ Kaufsignale erkennen und Abschlussfragen stellen
- ☐ Nächste Schritte verbindlich vereinbaren
- ☐ Angebote professionell nachfassen

Gewünschte Lernziele angeben (optional)

04 Coaching nach dem Seminar (optional)

Coaching-Details | Coaching-Auswahl löschen

1:1-Coaching per Videocall. Paketpreis je Person zusätzlich zur Seminargebühr. Ohne Auswahl kein Coaching.

◯ **2 × 60 Min. · 290 € netto**
345,10 € brutto bei 19 % MwSt.

◯ **2 × 90 Min. · 390 € netto**
464,10 € brutto bei 19 % MwSt.

Coaching für (Namen):

05 Buchung abschließen

☐ **Im Namen des angegebenen Auftraggebers buche ich kostenpflichtig** das Seminar für die genannten Teilnehmenden und das unter 04 gewählte Coaching. Ich bin buchungsberechtigt, akzeptiere die AGB für offene Seminare und habe die Datenschutzhinweise gelesen. *

PDF speichern, an die E-Mail anhängen und absenden. Die Buchungsbestätigung mit Preis und Details kommt per E-Mail.