



Verkaufstraining

Werden Sie erfolgreich im Verkauf!

Seminarziele

Im Verkauf tragen Sie im Wesentlichen zur Umsatzsteigerung und damit dem Erfolg Ihres Unternehmens bei. Sie nehmen in erster Linie die Kaufsignale und Fragen des Kunden wahr. In diesem Training lernen Sie, Verkaufsgespräche noch zielorientierter zu steuern. Nutzen Sie bewährte Fragetechniken, um die Motive Ihrer Kunden zu erkennen, und erhöhen Sie dadurch das Umsatzpotenzial. Es werden die wichtigsten Verkaufstechniken dargestellt. Das Training ist rein praxisorientiert und vermittelt Strategien eines wirksamen, erfolgsorientierten Verkaufsverhaltens. Um Spitzenleistungen im Verkauf zu erzielen, muss jeder Verkäufer über sich und seine Wirkung auf Kunden gut informiert sein. Das Training bietet hierzu wichtige Anregungen. Die Steigerung der sozialen Kompetenz steht dabei im Vordergrund. Ergänzend werden aktuelle, KI-gestützte Methoden als Impulse vorgestellt, die Ihnen helfen, Kundenverhalten besser zu analysieren, Verkaufsstrategien zu optimieren und so den Verkaufserfolg gezielt zu steigern.

Programminhalte

Grundlagen erfolgreichen Verkaufens:

- Empathiefähigkeit: Wissen Sie genau, wer Ihr Kunde ist
- Kundentypen erkennen und entsprechend kommunizieren
- Steuern Sie Ihre erfolgreiche persönliche Wirkung: Wie vermittelt der Verkäufer den Kunden ein gutes Gefühl?
- Warum sind die Beachtung und die Wertschätzung des Kunden kaufentscheidend?

Kundenkontakt erfolgreich gestalten:

- Planung und Vorbereitung des Verkaufsgesprächs: der Verkäufer als Gefühls- und Beziehungsmanager
- Phasen des Verkaufsgesprächs: Begrüßung, Kontakt, Information, Argumentation, Preisgespräch, Einwände, Abschluss
- Weiteres Potential erkennen: Up-Selling, Cross-Selling, Aftersales-Services als Start für die weitere Zusammenarbeit
- Umgang mit Widerständen und Einwänden bei Preisgesprächen
- Abschlusstechniken: Wege zum erfolgreichen Abschluss

Den Käufer verstehen: Überzeugend argumentieren und erfolgreich verhandeln:

- Empathie ist entscheidend beim Verkaufen
- Steigerung der sozialen Kompetenz als Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen und Beraten
- Wie schaffe ich eine positive Beziehung zum Kunden?: Kaufsignale erkennen und Kaufentscheidungen herbeiführen
- Menschenkenntnis: der Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Die Körpersprache im Verkaufsgespräch:
- Verkaufsrhetorik und Fragetechniken: Einwand- und Argumentationstechniken

Seminarcode

VV5000

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:30 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Münster

23.03.2026 - 24.03.2026
22.06.2026 - 23.06.2026
28.09.2026 - 29.09.2026
19.10.2026 - 20.10.2026

Hamburg

17.08.2026 - 18.08.2026

Berlin

20.04.2026 - 21.04.2026
30.11.2026 - 01.12.2026

Hannover

10.08.2026 - 11.08.2026

Leipzig

16.02.2026 - 17.02.2026
31.08.2026 - 01.09.2026

Köln

04.05.2026 - 05.05.2026
07.12.2026 - 08.12.2026

Frankfurt am Main

28.05.2026 - 29.05.2026
17.08.2026 - 18.08.2026

Nürnberg

02.03.2026 - 03.03.2026
03.12.2026 - 04.12.2026

Stuttgart

26.03.2026 - 27.03.2026
12.11.2026 - 13.11.2026

München

18.05.2026 - 19.05.2026
05.11.2026 - 06.11.2026



Gut verkaufen und weiteres Potential erkennen:

- NLP im Verkauf: Wie beraten Spitzenverkäufer?
- Wie schafft man Sympathie und Vertrauen?
- Wie kann man sich selbst gut verkaufen?
- Wie entwickelt man zusammen mit dem Kunden kreative Lösungen?

Methodik

Moderierte Übungssequenzen Erfahrungsaustausch und Diskussion
Videounterstützte Rollenspiele Fremd- und Selbstanalyse
Gesprächssimulation

Zielgruppe

Das „Verkaufstraining“ wendet sich an alle, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten möchten.

Wien

25.06.2026 – 26.06.2026
16.11.2026 – 17.11.2026

Zürich *

02.07.2026 – 03.07.2026

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)
1.428,00 € (inkl. MwSt.)

* Seminargebühr Zürich:
1.600,00 CHF

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat und
Mittagessen.



FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: info@kitzmann.biz
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Datum

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Unterschrift