



**Abschlusstechniken der
Top-Profis im Vertrieb I**
2-Tage Verkaufstraining

Die Abschlusstechniken der Topprofis im Verkauf: Kennen, Können, Umsetzen

Das ultimative Training für Vertriebsprofis die den Abschluss nicht dem Zufall überlassen wollen!

Trainingsinhalt

- Wie Sie den **Verkaufsabschluss** erfolgreich durchführen
- Wie Sie das **Abschlussgespräch** professionell organisieren
- Wie Sie eigene und fremde **Abschlussbarrieren** erkennen und abbauen
- Wie Sie eine **tolle Beziehung** mit Ihren Kunden auf seriöse und langfristige Weise aufbauen
- Wie Sie mit unterschiedlichen **Menschentypen** erfolgreich bis zum Abschluss verhandeln
- Wie Sie Widerstände in „**Vorwände**“ und „**Einwände**“ unterscheiden können
- Wie Sie sich positiv für den Abschluss stimulieren
- Die **7 wichtigsten Abschlusstechniken**

Danach können Sie...

- Vorwände erkennen
- Mit Einwänden richtig umgehen
- „Ihre“ Abschlusstechnik bei den richtigen Menschentypen einsetzen
- Ihre Erfolge ganz einfach programmieren
- Jedes Abschlussgespräch bis zum Schluss auf den Punkt bringen
- Auch in schwierigen Situationen souverän handeln
- Seriös nach dem „Win-Win-Prinzip“ abschließen
- Aus Neukunden – Stammkunden machen

Verhalten

Was sagen, wie und wann einsetzen.
Formulierungen üben und können

Management

Strategie, Marketing, Unterstützen



Analyse

Unternehmenskultur, Kundenstruktur, Markt und Produkte

Abschlusstechniken im Vertrieb:

Das Training basiert auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie und Psychologie. und hat einen sehr starken Praxisbezug

Wichtig ist das intensive Factfinding vor dem Training, da die Firmenkultur und die Persönlichkeiten der Teilnehmer wesentlicher Bestandteil des Trainings sind

In 3 Schritten zum Verkaufsprofi

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Überblick

Projektschritt		Inhalt
1	Intensives Factfinding	<ul style="list-style-type: none"> • Branchenanalyse, Verkaufskultur, Teamkultur, Führungsstil, Produkte, Kundenanalyse • Workshop und anpassen des Trainings
2	Lernen des Handwerks	<ul style="list-style-type: none"> • Theorie und Praxis anhand der jeweiligen branchenspezifischen Formulierungen gemeinsam mit dem Trainer erarbeiten, üben mit Profi-Feedback
3	Umsetzung in die Praxis	<ul style="list-style-type: none"> • Trainieren anhand von Praxisfallbeispiele bis zur unbewussten Kompetenz, Transferaufgaben für die Praxis, sowie optimalerweise regeln. Life Coaching der Mitarbeiter

Mit Videoanalyse zum Profi der Abschlusstechnik



Verständnis Identifikation

- Erarbeitung & Erklärung der psychologischen Grundlagen
- Erkennen meiner Stärken und Schwächen im Bereich Abschluss (Selbstreflexion)
- Identifikation: Wie setze ich das Erlernte in die Praxis um



Beherzt vorgehen

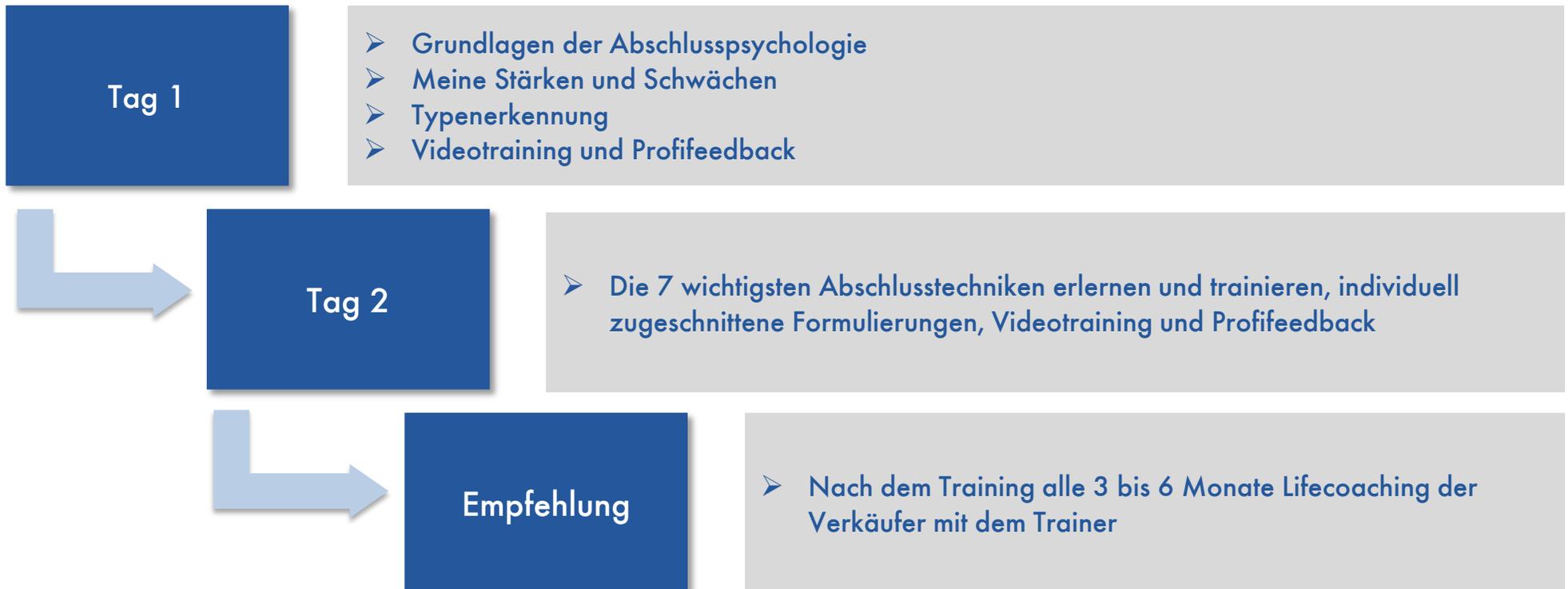
- Freude am Training und Erweiterung der eigenen Komfortzone als Abschlussprofi
- Analysieren und verstehen der unterschiedlichen Abschlusstechniken und der Kundentypen
- Einsetzen des Erlernten bis zum echten Abschlussprofi



Üben und Können

- Üben der Praxisfallbeispiele bis zur kompetenten Anwendung
- Videoanalyse und Profi-Feedback
- Transferaufgaben für die Praxis, lebenslanges kontaktieren des Trainers

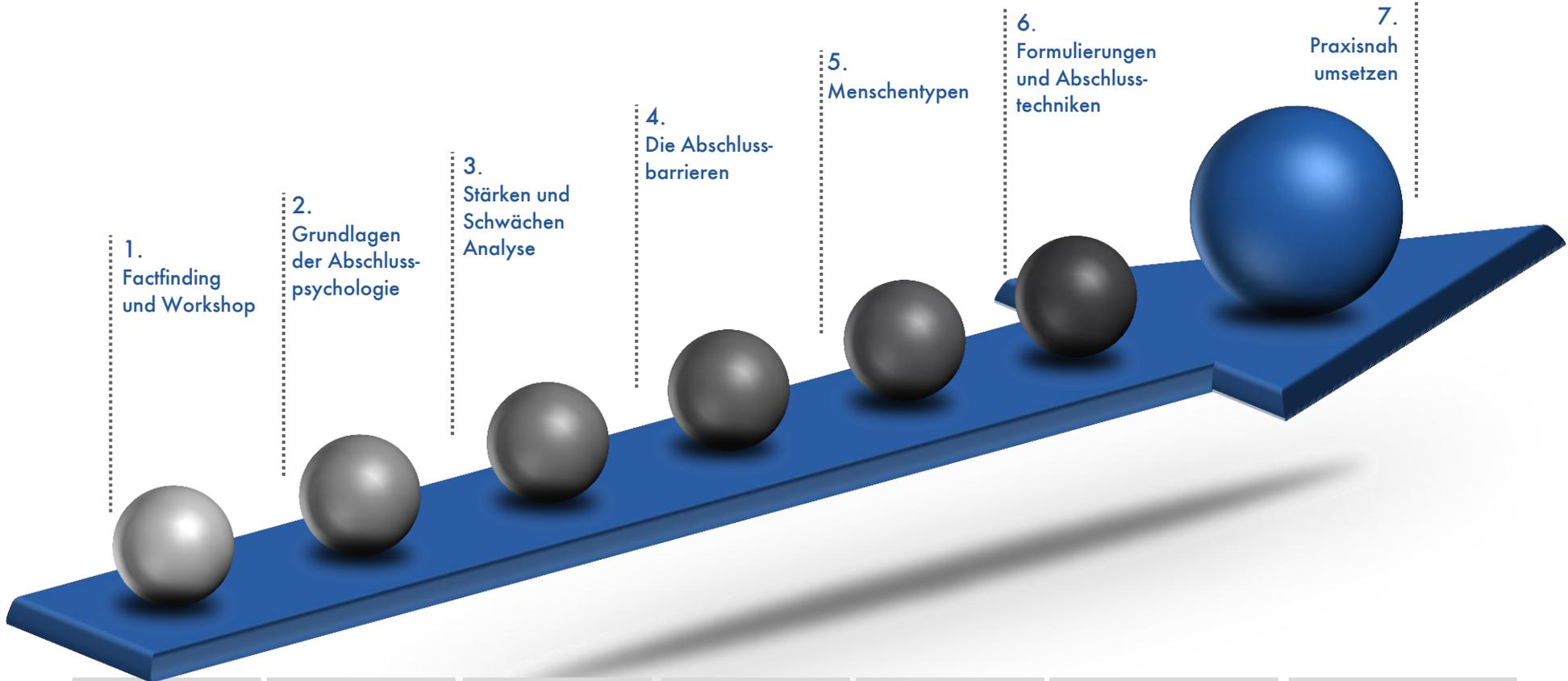
Factfinding im Unternehmen, Workshop mit internen Führungskräften, Maßschneidung des Trainings



In zwei Tagen zum Abschlussprofi

Drehbuchentwicklung für alle Punkte der Abschlusstechnik

Trainingsaufbau



1. Factfinding und Workshop

2. Grundlagen der Abschlusspsychologie

3. Stärken und Schwächen Analyse

4. Die Abschlussbarrieren

5. Menschentypen

6. Formulierungen und Abschlusstechniken

7. Praxisnah umsetzen

Maßschneidung, Firmenanalyse, Verkäufer Analyse

Wie funktionieren unterschiedliche Menschen

Welche Abschlusstechnik passt zu mir und meinen Kunden

Die häufigsten Widerstände und wie man damit umgeht

Welche Technik passt zu welchem Menschentyp

Neurobiologische Techniken für den Abschluss
Ein- und Umsetzung

Videotraining und Meisterstück

	Projektschritt	Dauer	Investitionskosten		
optional	1	Factfinding +Workshop	1,5 Tage	Inhouse + vorheriges Kennenlernen inkl. Analyse	€ 1.950,-
	2	Trainings- konzeption	1 Tag	Drehbucherstellung (inkludiert)	€ 1.950,-/Tag (bis 8 Teilnehmer)
	3	Training & Umsetzung	1 Tag	Training mit unterschiedlichen Verkaufssituationen	€ 2.450,-/Tag (ab 8 Teilnehmer)

Inkl. Trainingsunterlagen in elektronischer Form

Der Schulungsraum kann vom Auftraggeber zur Verfügung gestellt werden. Wir bieten andernfalls Seminarräume in Wien an für € 59,- pro Person, inkl. Verpflegung. Eine Nachbetreuung der Teilnehmer werden mit einem Stundensatz von € 195,- verrechnet.

Sämtliche Preisangaben netto, zzgl. 20% MWSt., Reisekosten werden separat verrechnet,. Es gilt österreichisches Recht. Zahlbar: 14 Tage nach Rechnungserhalt/Seminardurchführung.

Interconnection bringt Know-How in die Vertriebsschulung

- Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination aus Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.
- Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden.
- Da wir als Branchenanalysten langjährige Erfahrung in branchenübergreifenden Projekten haben und die Herausforderungen der einzelnen Branche kennen, legen wir bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.
- Unsere Trainer haben alle langjährige Vertriebserfahrung. Sie sprechen die Sprache der Verkäufer und kennen die Bedürfnisse der Kunden.
- Neben Beratung und Schulung im Bereich Vertrieb erarbeiten wir auch Strategien im Bereich Marketing und Pricing und unterstützen Unternehmen durch Market Intelligence.



Für Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

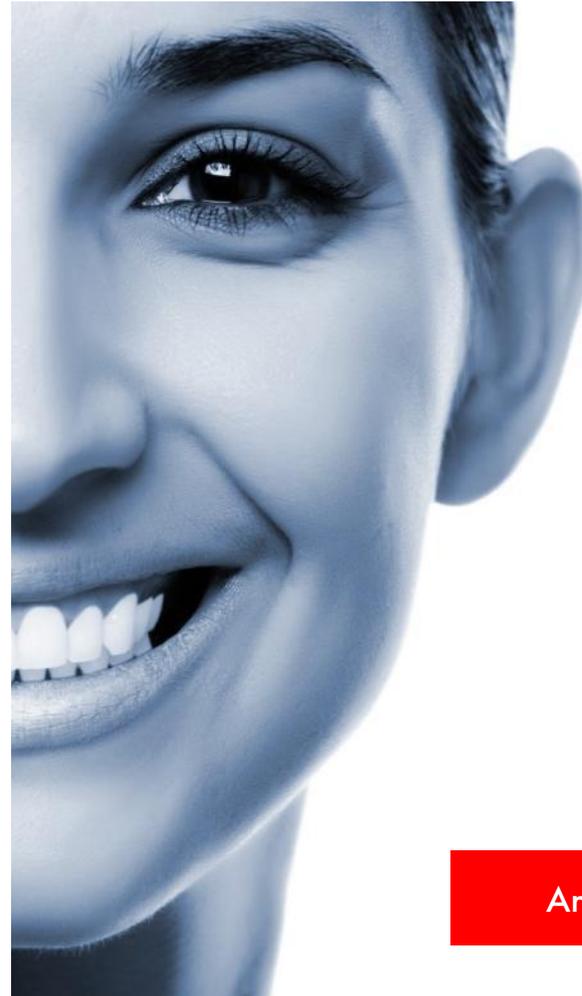
Interconnection Consulting
Dostojevského rad 11, SK – 81109 Bratislava

Mag. Thomas Podolski – Sales Trainer
Tel: +43 1 585 46 23 - 15
podolski@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdresser – Managing Director
Tel: +43 1 375 00 15 -10
erdresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



Anfrage