

Seminarinhalt: „Beraterkompetenzen und Selbstorganisation in der Akquise“

1. Seminartag

Berater-Persönlichkeit und Verkäufer-Rolle-(k)ein Spannungsfeld?

- Was wissen Sie über sich als Berater? – Erkennen Sie ihr eigenes Profil
- Aktiv verkaufen und Akquisition: Rolle, Anforderung und Aufgabe
- Genießen Sie die Herausforderung – Von der Lust am Verkaufen
- Ihr persönliches Handwerkszeug: Selbstorganisation, Stressmanagement und People-Management
- So überwinden Sie Hemmschwellen!

Verkaufsorientiert beraten - Taktiken in Verkaufs- und Akquisitionsgesprächen

- Analyse und Bedarfe des Kunden ermitteln: Frage- und Gesprächstechniken
- Akquisepotentiale bei bestehenden Kunden aktiv erschließen
- Fragetechniken – wer richtig fragt, verkauft!
- Der „Mechanismus“ eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs

Übungen: Schwierige Akquisitionsgespräche erfolgreich gestalten

Beratung und Verkauf im persönlichen Gespräch

- Stolpersteine beim Erstkontakt
- Welche konzeptionellen Überlegungen für das erste Gespräch führen zum Erfolg?
- Schlüsselfragen für den gelungenen Gesprächseinstieg
- Wie setzen Sie Kaufsignale in Geschäfte um?
- Abschlussdiskussion: 5 Todsünden im Verkauf

2. Seminartag

Verkaufsrhetorik: Die Macht der Sprache

- Rhetorik für den Akquisiteur im Kundenkontakt
- Überzeugend argumentieren – in allen Phasen des Verkaufs-Gesprächs
- Gekonnte Einwandsbehandlung – Trotz Kundeneinwänden zum erfolgreichen Abschluss
- Wie unterscheiden Sie Einwände von Vorwänden?
- Professionelle, wirkungsvolle Nutzenargumentation

Übung: Kundenkontakt und Klientengespräche – vom small-talk zum big deal

Professionell Angebote formulieren und erstellen

- Der „KISS-Grundsatz“
- Das „Pyramiden“-Prinzip

Kontraktierung und Verträge: Verhandlungsführung für Könner

- Auf den Punkt gebracht: Auftragsklärung und Kontrakte –
- Zieldefinitionen und Erfolgskriterien – Die „rollierenden“ Anforderungen
- Verhandlungsführung für Könner – Verhandeln und Verhandlungstechniken
- Preise verhandeln
 - Verkaufen Sie Preise oder Werte?
 - Wie Preisvorstellungen entstehen
 - Wie Sie Preisnachlässe verhindern
 - Zu teuer sagt der Kunde – Was sagen Sie?
 - Kaufsignale – Woran erkennen Sie, dass Ihr Kunde bereits innerlich gekauft hat?
- Die Gage – Einfache Regeln für ein schwieriges Kapitel

Abschlusstechniken

- 3 Abschlusstechniken, die funktionieren
- Mit Einfühlungs- und Durchsetzungsvermögen auf Widerstände eingehen
- Den Partner zur Entscheidung bringen
- Vom guten Projekt zum neuen Kontrakt: Wie sichere ich das Nachfolgeschäfts?

Übung: Abschlussicherheit – just do it.