

Deep Selling - Eindrucksvoll verkaufen

ZfU International Business School



03.09.2024 bis 04.09.2024 in Feusisberg

04.03.2025 bis 05.03.2025 in Feusisberg

04.09.2025 bis 05.09.2025 in Feusisberg

Wenn wir als Kunden eine Sache im Verkauf nicht mögen, dann sicher die klassischen Produktverkäufer: Bauchladen auf und schon wird hemmungslos mit Funktionen um sich geworfen.

"Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt" - ja, ist klar.

Als Kunden suchen wir einen Partner, der uns bei der Lösung unseres Problems unterstützt. Für den vertrieblichen Erfolg als Verkäufer sollten wir genau das in den Fokus unserer Arbeit stellen, Lösungspartner für den Kunden zu sein.

Obwohl ein Lösungspartner eben nicht das eigene Produkt zum Zentrum des Gespräches macht, erzeugt er paradoxerweise eine magische Sogwirkung genau zu demselben.

Doch um diese Strategie 1:1 umzusetzen, brauchen Sie ein konkretes Konzept von der Ansprache neuer Kunden bis zu Empfehlung. Damit gewinnen Sie nicht nur mehr und einfacher Kunden, sondern fördern auch das eigene Gefühl von Sinnhaftigkeit und Anerkennung innerhalb der eigenen Profession.

CHF 2'980.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Arne Böhm

Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Arne Böhm ist Geschäftsführer der SaleUp GmbH und arbeitet seit vielen Jahren als Trusted Advisor und Verkaufstrainer mit Firmen aus den Branchen Technologie und Software zusammen. Mit ihnen erarbeitet er einfache und ansprechende Konzepte für den Vertrieb komplexer Produkte, um sie anschließend mit dem Vertriebsteam direkt in die Umsetzung zu bringen.

Themenschwerpunkte

1. Tag

- Typische Fehler im Verkauf und worauf man unbedingt achten sollte
- Verkaufen neu gedacht: ohne Druck, dafür aber mit Respekt und einer Menge Spaß
- Psychologische Grundlagen für den modernen Verkauf
- Emotionale Stabilität durch gezieltes Training
- Grundlagen psychologischer Einflussnahme
- Lernen Sie, den anderen zu lesen: Analyse von Körpersprache und Mimik
- Kunden optimal qualifizieren: Fragetechniken mit erstaunlicher Wirkung

2. Tag

- Die Positionierung: Vom USP zum UVP
- Die FBM-Formel - Mehr Bedeutung für den Kunden
- Der professionelle Sales-Pitch
- Verkaufsdramaturgie und Storytelling im Verkauf
- Emotionale Referenzerlebnisse bewusst einsetzen
- Umgang mit Einwänden und schwierigen Situationen
- Führung im Verkauf, ohne aufdringlich zu sein
- Verbindlichkeit: Entscheidungen provozieren statt hingehalten werden
- Empfehlungsmanagement: Belastbare Partnerschaften aufbauen
- Präziser Umsetzungsplan: bessere Zahlen durch routinierten Erfolg

Nutzen

- Sie lernen Menschen blitzschnell einzuschätzen und auf sie zu reagieren.
- Sie finden heraus, welche Möglichkeiten eine interrogative Gesprächsführung für Sie bietet

- Sie lernen heraus, welche Möglichkeiten eine interrogative Gesprächsrichtung für Sie bietet.
- Sie lernen die psychologischen und rhetorischen Grundlagen hervorragender Verkaufsgespräche kennen.
- Mit Einwänden gehen Sie mühelos um und verwandeln sie in Kaufargumente.
- Ihre Verkaufsgespräche bekommen eine klare Strategie und Guideline.
- Durch die passende Positionierung erhöhen Sie Ihren Einflussbereich beim Kunden.
- Sie werden zum geschätzten Lösungspartner, der regelmässig weiterempfohlen wird.

Teilnehmer

Alle Personen, die im B2B-Vertrieb als Vertriebsverantwortliche, Vertriebsbeauftragte oder als Vertriebsunterstützende operativ zum Markterfolg des Unternehmens beitragen:

Geschäftsführer, Vertriebs-Führungskräfte, Key-Account-Manager, Verkäufer, Vertriebsunterstützer mit Kundenkontakt sowie Vertriebsverantwortliche aus den Bereichen Business-Development, Produktmanagement und Service.

Arbeitsmethode

Das Seminar ist maximal auf die Umsetzbarkeit direkt am nächsten Arbeitstag abgestimmt. Durch interaktive Impulse und zielgerichtete Simulationen sowie den intensiven Erfahrungsaustausch im Teilnehmerkreis erhalten Sie wirkungsvolle und motivierende Handlungsoptionen für Ihre tägliche Akquisitionsarbeit im B2B-Vertrieb.

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 08:30 - 16:30 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)