

# 04 Kundenorientierung

## Aufbautraining Verkauf: Einwände richtig behandeln

Seminarreihe Verkauf

### Ziel:

Die Teilnehmer kennen Fertigkeiten und Methoden, im Gespräch Einwände von Vorwänden wirksam zu unterscheiden. Sie können die Effizienz ihrer Gespräche deutlich erhöhen und echte Interessenten schneller erkennen. Sie haben Argumentationstechniken trainiert, um Einwände so zu behandeln, dass Verkaufsabschlüsse erreicht werden.

### Inhalt:

- Die richtige Einstellung: WIN/WIN-Situation
- Einwände von Vorwänden unterscheiden
- Wirklichen Grund herausfinden und Ziel im Auge behalten
- Spezielle Einwand-Behandlungstechniken nutzen
- Einsatz geeigneter Fragetechniken
- Die Gleichnis-Methode
- Umgang mit dem Einwand „Preis“
- Vielfältige Praxis-Übungen

### Zielgruppe:

Ein Aufbau-Training für Mitarbeiter, die in telefonischem oder persönlichem Kundenkontakt stehen und die ihre Verhandlungskompetenz und ihr verkäuferisches Können weiter stärken und noch besser machen wollen.

### Methode:

Trainer-Input, praktische Übungen, Feedback, Erfahrungsaustausch

### Referent:

Uwe Jacobs  
Beratender Betriebswirt und Business Coach

### Teilnehmerzahl:

8 -12 Teilnehmer

### Dauer und Uhrzeit:

2 Tage  
jeweils 9.00 bis 16.30 Uhr

### Seminarort:

Koblenz / Trier

