

**Erfolgsfaktor Vertrieb**

**Verkaufsrhetorik & Verkaufspsychologie**

**Mit Kunden im wirksamen Dialog**

**Eintägiges Verkaufstraining**



## Verkäufer, die mit Worten beeindrucken, berühren und überzeugen

Die Fähigkeit, Kunden zu überzeugen, sie emotional anzusprechen und damit eine positive Kaufentscheidung zu initiieren, ist der Schlüssel zum Erfolg von Spitzenverkäufern.

Spitzenverkäufer wissen dies und setzen Sprach- und Verkaufshypnose gepaart mit Verkaufspsychologie in ihren Verkaufsgesprächen konsequent ein.

Die Neurowissenschaft hat bewiesen: Nur Worte und Gesten, die den Menschen (Kunden) emotional berühren, erreichen dessen Aufmerksamkeit. Den Customer Value alleine zu kommunizieren reicht nicht aus, die Kundenvorteile müssen im Verkäufer–Kundendialog emotional eingebunden sein.

Eine Verkaufsregel sagt: „Menschen (Kunden) entscheiden emotional und rechtfertigen logisch.“ Das heißt, dass die Entscheidungsfindung des Kunden hauptsächlich im Unterbewusstsein getroffen wird und nicht nur rational und logisch. Hier bietet die Verkaufspsychologie und Verkaufsrhetorik eine Menge an Möglichkeiten, um den emotionalen Entscheidungsprozess, das Unterbewusstsein des Kunden, erfolgsorientiert zu lenken.

### Verkaufsrhetorik & Verkaufspsychologie

Durch diese Trainingsmaßnahme werden die Verkäufer, Mitarbeiter im Selling Center-Team, ihre Verkäuferpersönlichkeit weiterentwickeln sowie sicher und souverän kommunizieren.

Sie sind in der Lage mit den unterschiedlichen Kundentypen aus dem Buying Center-Team professionell und erfolgsorientiert zu interagieren. Sie erkennen die spezifischen Kundensignale und nutzen sie wirksam für eine erfolgsorientierte Kommunikation. Dem Kunden geben sie das Gefühl, bei ihnen in den besten Händen zu sein.

Sie lernen wirksame Taktiken und Strategien der Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie kennen, um auch Kundeneinwände und Bedenken verkaufsorientiert zu nutzen. Sie sind stets „Herr des Gesprächs“ und wissen, wie sie das optimale Ergebnis erzielen. Sie erzeugen bei allen Beteiligten ein Win-Win-Gefühl.

## Die Teilnehmer werden...

- mit Worten begeistern, überzeugen und positiv berühren.
- ihre Kunden (Ansprechpartner im Buying Center-Team) emotionalisieren.
- Beziehungsmanagement auf hohem Niveau leben.
- durch ihre ausgeprägte Kommunikations- und Verhaltensflexibilität mit den unterschiedlichsten Kundentypen (Ansprechpartner im Buying Center-Team) gewinnbringend zusammenarbeiten.
- begeisternd, motivierend und überzeugend kommunizieren und präsentieren.
- ihre Wahrnehmung weiter schärfen und auch die feinsten Kaufsignale der Interessenten und Kunden erkennen und diese gezielt für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung einsetzen.
- Entscheidungsprozesse bei Kunden beschleunigen und positiv beeinflussen.
- bei bereits kaufenden Kunden mit weiterem Potenzial die Geschäftsbeziehung gewinnbringend erweitern.
- ihre Verkäuferpersönlichkeit reflektieren und wirksam weiterentwickeln.
- mit Begeisterung und Überzeugung potenzielle Neukunden gewinnen.
- erfolgsorientiert und gewinnbringend denken und handeln.
- Sprachmuster verkaufsfördernd nutzen.
- Sätze und Wörter verkaufpsychologisch betonen.
- Souveränität und Kompetenz ausstrahlen in den verschiedenen Verkaufssituationen leben.





## Trainingsinhalte

### Verkaufsrhetorik & Verkaufspsychologie

#### Verkaufsrhetorik

- Hypnotische Sprachmuster im Verkauf (Verkaufshypnose)
- Stimmuster: Ergotrop und trophotrop
- Stimme, die überzeugt und Vertrauen aufbaut
- Rhetorische Stimmfilter
- Körpersprache und Stimme
- Emotionale Verkaufsrhetorik (Customer Value emotionsbasiert kommunizieren und präsentieren)

#### Verkaufspsychologie

- Wie werden passende Emotionen im Kundengespräch aufgebaut
- Mit überzeugender Körpersprache ziieldienliche Signale aussenden (Analog markieren)
- VAK – Entscheidungsstrategie und Anker
- Denk- und Entscheidungsfilter des Kunden eruieren
  - Überzeugungsmuster: VAK-Wiederholung; Intern – Extern
  - Motivationsmuster: Hin zu – Weg von; Zugehörigkeit – Macht – Leistungen
  - Verarbeitungsmuster: Detail – Global; Gleichheit – Unterschied
  - Beziehungsmuster: Sachorientiert – Menschenorientiert; Ich-bezogen – Anders-bezogen
- Mit ansprechpartnerbezogenen Sprachmustern kommunizieren.
- Praxisübung, Rollenspiele
- Reflexion / Feedback



## Trainingsmethoden

- Praxisorientierte Impulsvorträge und Demos durch den Trainer
- Nach jedem Impulsvortrag praxisbezogene Übungen in Kleingruppen oder in der Großgruppe
- Diskussion von Beispielen aus dem Tagesgeschäft der Teilnehmer
- Erfahrungsaustausch in der Großgruppe
- Erarbeiten von Zielen und Umsetzungsstrategien für die Praxis

## Zielgruppe

- Verkäufer
- Key Account-Manager
- Mitglieder eines Selling Center-Teams
- Vertriebsleiter
- Geschäftsführer
- Unternehmer

## Termine/Zeiten

Eintägiges Training am: Dienstag, 28. September 2021  
09.00 – 17.00 Uhr

Ort: Hotel Nassau-Oranien, 65589 Hadamar  
[www.nassau-oranien.de](http://www.nassau-oranien.de)

max. Gruppengröße: 12 Teilnehmer

## Nutzen

Mit Hilfe dieses Trainings werden die Verkäufer/Mitglieder des Selling Center-Teams Kundengespräche ansprechpartnerbezogen und somit überzeugender und wirksamer führen. Bei den verschiedenen Ansprechpartnern aus dem Buying Center-Team des Kunden werden sie den Entscheidungsprozess positiv forcieren. Sie verhalten sich stets erfolgsorientiert und sind somit in der Lage, eine Win-Win-Situation zu erzeugen, die Ansprechpartner des Buying Center-Teams zu emotionalisieren und ein positives Gefühl zu hinterlassen. Durch eine klare Struktur im Verkaufsgespräch ermitteln sie die Absichten und Wahrnehmungsfiler der Kunden und lenken deren Aufmerksamkeitsfokus mit einer wirksamen Verkaufsrhetorik in die richtige Richtung.

### KreuzerTraining

TRAINING | COACHING | BERATUNG

Am Schulberg 9  
65606 Villmar  
Telefon 06474 8813 58  
info@kreuzer-training.de  
www.kreuzer-training.de  
www.messeauftrittsberatung.de



KreuzerTraining

COACHING | BERATUNG

TRAINING



## Anmeldung zum Verkaufstraining Verkaufsrhetorik & Verkaufspsychologie via E-Mail [info@kreuzer-training.de](mailto:info@kreuzer-training.de)

KreuzerTraining

### TERMINE

28. September 2021

### UHRZEITEN

9.00 Uhr – 17.00 Uhr

### TRAININGSORT

Hotel Nassau-Oranien  
Am Elbbachufer 12  
65589 Hadamar  
[www.nassau-oranien.de](http://www.nassau-oranien.de)

### KOSTEN

€ 480,00 pro Person, zzgl. MwSt.

### TRAINER

Rüdiger Kreuzer

### FIRMENANSCHRIFT

Firma

Straße

PLZ / Ort

Ansprechpartner / Position

Telefon / Telefax

E-Mail

(ggf.) Bestellnummer

TEILNEHMER  Frau  Herr

Vorname / Name

Position

Telefon

E-Mail

Datum | Unterschrift | Firmenstempel

### RECHNUNGSANSCHRIFT (falls abweichend)

Firma

Zusatz

Straße

PLZ / Ort

(ggf.) E-Mail für Rechnungsversand

### TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Nach schriftlicher Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Anmeldebestätigung und die Rechnung für das Training. Die Rechnung ist bis spätestens 14 Tage vor Trainingsbeginn ohne Abzüge zu begleichen, bei kurzfristigen Anmeldungen sofort nach Rechnungserhalt. Im Trainingspreis sind Honorar, Organisations- und Nebenkosten, Getränke, Gebäck in den Kaffeepausen, ein leichtes Mittagsmenü oder –buffet (nur bei ganztägigen Trainings), Trainingsunterlagen sowie ein Teilnehmerzertifikat enthalten.

Die Organisation der Reise obliegt dem Teilnehmer. Ebenso trägt dieser alle anfallenden Kosten für die Übernachtung(en).

Der Teilnehmer verpflichtet sich mit der Anmeldung zur Teilnahme am gesamten Training. Wir erstatten keine Kosten bei späterer Anreise oder vorzeitiger Abreise.

Sollte die angemeldete Person nicht am Training teilnehmen können, hat sie die Möglichkeit bis spätestens 48 Stunden vor Trainingsbeginn einen Ersatzteilnehmer zu benennen (dieser sollte die Voraussetzungen zur Teilnahme erfüllen). Hierfür ist eine verbindliche schriftliche Anmeldung des Ersatzteilnehmers erforderlich. Zusätzliche Kosten entstehen nicht.

Sollte der Teilnehmer das Training stornieren, entstehen folgende Kosten für ihn:

• 50,00 € zzgl. MwSt. Bearbeitungsgebühr bis 29 Tage vor Trainingsbeginn

• 50% der Teilnahmegebühr ab 28 bis 15 Tage vor Trainingsbeginn

• Volle Teilnahmegebühr ab 14 Tage vor Trainingsbeginn - auch bei Nichterscheinen

Maßgeblich für den Zeitpunkt ist der Zugang der Stornierung per E-Mail bei KreuzerTraining.

Sollte KreuzerTraining aufgrund zu geringer Teilnehmerzahlen (bis spätestens 10 Tage vor Trainingsbeginn) oder aus sonstigen wichtigen, von KreuzerTraining nicht zu vertretenden Gründen (Erkrankung des Trainers, höhere Gewalt etc.) absagen müssen, wird die bezahlte Teilnahmegebühr unverzüglich erstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind ausgeschlossen.