

# Jüdefeld-Seminare

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE DER WIRTSCHAFT UND VERWALTUNG

*NEUE HORIZONTE!*

Seit 30 Jahren

## Psychologisch erfolgreich verkaufen

### Seminarziele:

Im Seminar werden grundlegende Kenntnisse der Verkaufspsychologie vermittelt und die wichtigsten Verkaufstechniken dargestellt. Das Seminar ist rein praxisorientiert und besteht aus einer Vielzahl praktischer Übungen.

1. Analyse der persönlichen Einstellung zum Verkauf
2. Das Verkaufsgespräch
  - Planung und Vorbereitung
3. Wir erleben die Bedeutung des emotionalen Verkaufens
4. Die Phasen des Verkaufsgesprächs
  - Kontakt und Begrüßung
  - Gesprächseröffnung
  - Bedarfsanalyse
  - Der Angebotsteil
  - Das Preisgespräch
  - Einwände
  - Abschluss
5. Welche geldwerten Formulierungen gibt es?
6. Die Bedeutung der Körpersprache im Verkaufsgespräch
7. Der professionelle Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen
8. Das AIDA-Verkaufsgespräch
9. Preisargumentationstechniken und das Verhalten bei Konditionsforderungen
10. Tipps zum Erhalt der Selbstmotivation im Verkaufsalltag

**Methoden:** Kurze Inputs, zahlreiche Übungen

*Neues Wissen • Erfolge gezielt planen • Hoher Erlebniswert • Noch erfolgreicher werden  
Zahlreiche Übungsmöglichkeiten • Mit Freude lernen • Persönliche Weiterentwicklung  
Sofortige Anwendbarkeit • Unmittelbarer Nutzen • Direkter Praxis Bezug*

# Jüdefeld-Seminare

---

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE DER WIRTSCHAFT UND VERWALTUNG

## *NEUE HORIZONTE!*

Seit 30 Jahren

**Zielgruppe:** Alle, die ihr Verhalten in Verkaufs- und Verhandlungssituationen optimieren wollen

**Dauer:** 2 Tage

**Gerne entwickeln wir für Ihre Bedürfnisse ein passgenaues Seminarekonzept!**

**Dieses Seminar wird auch als Einzelberatung durchgeführt.**

**Der betriebliche Nutzen dieses Seminars:**

- Das Seminar trägt dazu bei, sich in der Gesprächssituation mit Kunden\*innen noch professioneller zu verhalten
- Das Seminar erhöht bzw. sichert den Gesprächserfolg
- Ausbau des Verhaltensrepertoires für schwierige Verkaufssituationen
- Gezielte Erweiterung der Verhaltensoptionen

*Neues Wissen • Erfolge gezielt planen • Hoher Erlebniswert • Noch erfolgreicher werden  
Zahlreiche Übungsmöglichkeiten • Mit Freude lernen • Persönliche Weiterentwicklung  
Sofortige Anwendbarkeit • Unmittelbarer Nutzen • Direkter Praxis Bezug*