

# Jüdefeld-Seminare

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE DER WIRTSCHAFT UND VERWALTUNG

*NEUE HORIZONTE!*

Seit 30 Jahren

## Erklärungsbedürftige Produkte noch erfolgreicher verkaufen

### Seminarziele:

Das Seminar vermittelt bewährte praktische Hilfen und Anregungen wie *erklärungsbedürftige Produkte* noch professioneller und noch erfolgreicher verkauft werden können. Die Teilnehmenden nutzen die über 30-jährige Erfahrung der [Jüdefeld-Seminare](#) in der Kaltaquise von potentiellen Kunden.

Die Teilnehmenden lernen hilfreiche psychologische Hintergründe kennen und im Beratungsgespräch gezielt anzuwenden.

Sie trainieren, wie Sie durch ihre besondere Kommunikation Beziehungen zu Kunden leichter aufbauen und ihr Produkt noch erfolgreicher verkaufen können.

Sie reflektieren konkrete Praxissituationen und entwickeln gegebenenfalls alternative Verhaltensweisen. Das Seminar macht noch mehr Lust auf die Verkaufs- und (beratungs)-tätigkeit und hilft bei der Optimierung des Verkaufs.

Das Seminar ist rein praxisorientiert und besteht aus einer Vielzahl praktischer Übungen!

### Inhalte:

1. Die Psychologie der Kaltaquise- was läuft ab?!
2. Das Produkt sexy machen! Ein erklärungsbedürftiges Produkt verkaufen
  - Zur Bedeutung der Emotionen in Verkauf und Beratung
3. Wie das Gespräch beginnt, so endet es! Professionelle **Vorbereitung** auf das Verkaufs(Beratungs)Gespräch
4. In Kontakt kommen- wie geht das!?
5. Die Beziehung macht's! Beziehung herstellen durch „Eisbrecher Themen“
6. Vertrauen entwickeln. Wünsche partnerorientiert erfragen
7. Die Bedeutung des ersten Eindrucks im Kundengespräch  
Welchen Eindruck will ich hervorrufen?
8. Das Gefühl für den Kunden finden- wie gelingt das !?

*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

9. Wir sehen uns wieder! Das Gespräch kundenorientiert abschließen und in positiver Erinnerung bleiben

10. Die „no go's“ im Kundengespräch

**Methoden:** Kurze Inputs, zahlreiche Übungen

**Zielgruppe:** Mitarbeiter\*innen, die noch erfolgreicher verkaufen wollen

**Dauer:** 2 Tage

**Gerne entwickeln wir für Ihre Bedürfnisse ein passgenaues Seminarkonzept.  
Sprechen Sie uns an!**

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

**Der betriebliche Nutzen dieses Seminars:**

- Wir können unser Produkt betont emotional darstellen.
- Wir sind viel stärker an den wahren Bedürfnissen unserer Kunden „dran“.
- Wir verkaufen überdurchschnittlich erfolgreich.

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