

Seminareinladung

Praxistraining Vertrieb - Vier Bausteine für den Verkaufserfolg

Dozententeam: Oliver Becker & Ralf Köncke

Wie Sie von der Akquise eines Kunden bis zum Aufbau einer nachhaltigen und gewinnbringenden Geschäftsbeziehung gelangen, erfahren Sie in nur vier kompakten und aktivierenden Tagesseminaren. Sie bekommen mehr Sicherheit in jeder Gesprächssituation und steigern ihre Wirkung – ob im Vertrieb, im Service oder in der Kundenberatung.

Baustein 1: Erfolgreich verkaufen – in Präsenz & am Telefon

Das klassische Verkaufen im direkten Kundenkontakt steht im Mittelpunkt. Sie trainieren Kundengespräche professionell zu eröffnen und zu lenken, die Bedarfe sowie Motive zu erkennen und passende Lösungen überzeugend zu präsentieren. Mit gezielter Fragetechnik, aktivem Zuhören, wirkungsvoller Nutzenargumentation führen Sie Gespräch zu einem erfolgreichen Abschluss. Praxisnahe Übungen helfen, Sicherheit sowohl im persönlichen Gespräch als auch am Telefon zu entwickeln.

Schwerpunkte:

- Gesprächsaufbau & zielorientierte Gesprächsführung
- Bedarfsermittlung & Argumentationstechniken
- Nutzen statt Merkmale verkaufen
- Sicher und verbindlich Abschlüsse erzielen
- Professionelle Kommunikation am Telefon

Baustein 2: Souverän und erfolgreich in Preisgesprächen

Sie stärken Ihre Überzeugungskraft und Sicherheit in Preis- und Verhandlungssituationen. Sie trainieren, den Preis wertschätzend und selbstbewusst zu vertreten – ohne Preisnachlässe als Standardinstrument zu nutzen. Es werden Methoden vermittelt, um Kundenverständnis aufzubauen, Mehrwerte herauszustellen und mit Einwänden oder Preiswiderständen souverän umzugehen.

Schwerpunkte:

- Preise selbstbewusst und wertorientiert darstellen
- Preisargumentation über Nutzen und Mehrwert
- Umgang mit Einwänden & Preisverhandlungen
- Psychologie des Preisgesprächs

Baustein 3: Erfolgreiche Akquise und nachhaltige Kundenbindung

Neue Kunden gewinnen und bestehende Beziehungen nachhaltig stärken, das sind die Ziele dieses Bausteins. Sie erarbeiten praxisnahe Strategien zur Kontakthanbahnung, professionellen Nachverfolgung sowie zum langfristigen Ausbau von Kundenbeziehungen. Sie bauen Vertrauen auf, begeistern und fördern Kundentreue.

Schwerpunkte:

- Professionelle Akquise – vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Follow-up-Strategien: clever Nachfassen, ohne zu drängen
- Kundenbindung durch wertschätzende Kommunikation
- Begeisternde Service- und Kundenkontaktmomente schaffen

Baustein 4: Beschwerdemanagement und Umgang mit schwierigen Situationen

Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Beschwerden, Reklamationen und herausfordernden Kundinnen und Kunden. Sie lernen, wie sie Konflikte deeskalieren, professionell und empathisch reagieren und Beschwerden als Chance zur Kundenbindung nutzen. Mit bewährten Techniken, Formulierungen und Trainingssituationen gewinnen Sie Souveränität in anspruchsvollen Gesprächen.

Schwerpunkte:

- Beschwerden empathisch aufnehmen und professionell bearbeiten
- Eskalationen vermeiden & deeskalierende Gesprächstechniken
- Lösungsorientierter Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Beschwerden und Reklamationen als Chance für Kundenbeziehung & Image nutzen

Termine:

- **Baustein 1 am 24.09.2026 mit Ralf Köncke**
- **Baustein 2 am 28.10.2026 mit Oliver Becker**
- **Baustein 3 am 19.11.2026 mit Ralf Köncke**
- **Baustein 4 am 15.12.2026 mit Oliver Becker**

Ort:

IHK.Die Weiterbildung, Moslestraße 4, 26122 Oldenburg

Entgelt:

Bei Einzelbuchung liegt das Entgelt bei **295 Euro pro Baustein**. Bei Buchung der gesamten Maßnahme (alle Bausteine) beträgt der **Gesamtpreis 1.100 Euro** – Sie profitieren dabei von einem Preisvorteil in Höhe von 80 Euro.

Hinweis:

Eine Stornierung Ihrer Anmeldung ist bis 14 Tage vor der Veranstaltung möglich. Sollte eine Stornierung nach diesem Zeitpunkt bei uns eintreffen, muss das Seminar-entgelt in voller Höhe entrichtet werden. Ersatzteilnehmer können gestellt werden.