Weiterbildung
Berufsbegleitende Lehrgänge und Seminare

Ihr persönliches Bildungsangebot

Seminare

Vertriebstraining - praxisnah und interaktiv

Termin 10.12.2026

Abschluss bbw Teilnahmebescheinigung

Dauer 1 Tag à 8 Stunden

Zeiten 08:30 - 16:30 Uhr

Gebühr 590 €*

* Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.

Weitere Termine 01.12.2027 | 1 Tag | 08:30-16:30 Uhr

Ansprechpartnerin

Jacqueline Lebe
Tel.: 030/31005-130
Fax: 030/31005-120
Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de

Veranstaltungsort

Charlottenburg, Haus der Wirtschaft
Am Schillertheater 2
10625 Berlin

Perspektiven

Dieses Vertriebstraining vermittelt den Teilnehmern und Teilnehmerinnen aus dem Innen- wie dem Außendienst in leichter und anschaulicher Form die Grundlagen für die Gewinnung von Interessenten zu Kunden mit dem Ziel, die Umsätze durch mehr Verkaufsabschlüsse zu steigern und damit mehr persönliche und unternehmerische Erfolge zu sichern. Das Seminar befähigt die Teilnehmer & Teilnehmerinnen, Verkaufsgespräche motiviert und sicher zu beherrschen und zu einem guten Abschluss zu bringen. Anschließend ist die Angst vor schwierigen Kunden und kniffligen Gesprächssituationen verschwunden.

Inhalte

Sie lernen die Grundlagen für die Gewinnung von Interessenten kennen und erfahren in leichter und anschaulicher Form, wie Sie diese Interessenten zu Kunden machen und Ihre Umsätze durch mehr Verkaufsabschlüsse steigern können.

Die Seminarinhalte im Einzelnen:

- Telefon-Akquise, Grundlagen und praktische Beispiele, Übungen
- Wie bereite ich das Vertriebsgespräch vor?
- Wie organisiere ich meinen Tourenplan?
- Für welche Zielgruppen eignet sich welcher Vertriebsweg am besten?
- Was ist entscheidend bei den Gesprächs-Eröffnungen?
- Die Kunst der offenen Fragen
- Die Kunst des Zuhörens und der Wahrnehmung mit allen Sinnen
- Grundlagen unserer Sprache und Kommunikation
- Körpersprache, Mimik, Gestik
- Vermeidung von Stacheldrahtwörtern und anderen Fallstricken
- Welche sind die Schlüssel-Erfolgsfaktoren für einen guten Abschluss?
- Preis-Verhandlungsstärke und Abschluss-Techniken
- Erfolgreiche Festigung des gefundenen Abschlusses
- Start des persönlichen Beziehungsaufbaus

Zielgruppe	Vertriebsmitarbeiter*innen im Innen- und Außendienst, Telefon-Verkäufer*innen, Verkaufsleiter*innen, Einkäufer*innen und Unternehmer*innen, die stark vertrieblich arbeiten
Enthaltene Leistungen	Arbeitsunterlagen, gemeinsames Mittagessen und Getränke
Referent / Dozent	Herr Robert Wenner