



**Wolfgang Baitz**  
*Personal- und Unternehmensberatung*

SEMINAR

## **Erfolgreicher Start in den Verkauf** *Verkaufstraining I*



# **Erfolgreicher Start in den Verkauf**

---

## *Verkaufstraining I*

### **ZIELSETZUNG**

Der Verkaufsanfänger erhält Motivation und Sicherheit für seine Verkaufstätigkeit. Er ist wohl vorbereitet für den "Sprung ins kalte Wasser".

### **ZIELGRUPPE**

Verkäufer, Vertriebsleiter, Handelsvertreter u. a.

## INHALTE

- ▶ Was ist "Verkaufen"? Der Stellenwert des Verkäufers innerhalb der Firma.
- ▶ Jeder Verkäufer hält eine 5-minütige Stegreifrede vor der Videokamera über ein vorgegebenes oder selbst gewähltes Thema. Analyse des Kommunikationsverhaltens; erste Verbesserungsvorschläge.
- ▶ Grundlagen von Kommunikation.
- ▶ Informations- und Beziehungsebene
- ▶ Motivation und Bedürfnisse des Gesprächspartners
- ▶ Telefonische Vereinbarung von Besuchsterminen
- ▶ Organisation, Arbeitsmethodik und Planung des Verkäufers
- ▶ Systematisches und fachgerechtes Vorgehen in der Akquisition und Kundenbetreuung
- ▶ ABC-Kunden
- ▶ 5 Fallbeispiele von verschiedenen Arten von Kunden und deren Handhabung
- ▶ Einzelverkäufer-Verkaufsgespräch
- ▶ Verkauf im Team
- ▶ Die ersten 30 Sekunden der Begegnung
- ▶ Die drei Hauptphasen des Verkaufsgesprächs: Eröffnungs-, Präsentations- und Abschlussphase mit Beispielen, Beispielen, Beispielen
- ▶ Abschlusstechniken: Eine Entscheidung muss fallen
- ▶ Signale der Zustimmung
- ▶ Wie reagiere ich auf Einwände des Kunden?
- ▶ Der Kunde sagt "zu teuer" - was tun?
- ▶ Umfangreiche Darbietung von Einwandsmöglichkeiten des Kunden an Hand von Beispielen und die Handhabung davon
- ▶ Psychologie der Verkaufsrhetorik
- ▶ Reklamationen souverän führen und zufriedene Stammkunden schaffen.
- ▶ Typische Fehler im Verkaufsgespräch
- ▶ Einübung vor der Videokamera mit sich steigerndem Schwierigkeitsgrad
- ▶ Und: Üben, üben, üben in Zweierrollenspielen

## SEMINARLEITUNG

Wolfgang Baitz, Geschäftsführer der Baitz Unternehmensberatung, Dorsten.

Studiengänge: Medizin, Psychologie, vieljährige Lernvorgänge mit dem Münchner Chefdirektoren S. Celibidache auf dem Gebiet Konzentration, Kreativität, Denken; jahrelange Tätigkeit als Leiter eines Verkaufsbüros eines bekannten Unternehmens.

Selbständig seit 1980. Managementtrainings, Coaching Gedächtnis, Kreativität, Kommunikation, Teamentwicklung.

## SEMINARGEBÜHR

Zweitägiges Seminar: 850,- € zzgl. MwSt, ab 3 Teilnehmern pro Firma 15% Ermäßigung. Enthalten in der Gebühr sind Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke; nicht enthalten sind Abendessen und Übernachtungskosten.

## ÜBERNACHTUNG

Wir empfehlen das jeweilige Seminarhotel. Zimmerreservierungen nehmen wir auf Wunsch gerne für Sie vor. Die Übernachtung ist nicht in der Seminargebühr enthalten.

## ORTE

Hotel Albert  
Borkener Straße 199  
46284 Dorsten  
Telefon: 02362 94790  
Fax: 02362 947919  
www.hotel-albert.de

## SEMINARZEITEN

Beginn: 1. Tag, 09.30 Uhr  
Ende: 2. Tag, 16.30 Uhr

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter [www.baitz.de](http://www.baitz.de)  
Bei Fragen rufen Sie uns bitte an oder schreiben Sie uns.

Ihr Ansprechpartner: **H.G. Schuster Telefon: 02362 94144, e-Mail: [hgs@baitz.de](mailto:hgs@baitz.de)**

# Anmeldung

---

Teilnehmer (Titel, Vorname, Name)

---

Funktion

---

Firma

---

Straße, PLZ/Ort, Land

---

Telefon

---

Telefax

---

e-Mail

**Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an:**

---

Thema

---

Termin

Die Rechnung wird Ihnen mit der Anmeldebestätigung zugesendet.

Bei Stornierung bis zwei Wochen vor Seminarbeginn fallen 100 € Stornierungsgebühr an (zzgl. MwSt.). Danach ist die volle Teilnahmegebühr fällig.

Bitte reservieren Sie in meinem Namen ein Einzelzimmer im Seminarhotel vom \_\_\_\_ bis \_\_\_\_.

Eine Zimmerreservierung ist nicht erforderlich.

---

Ort, Datum

---

Unterschrift

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular per Post an: Unternehmensberatung Baitz, Parkweg 5, 46284 Dorsten, oder einfach und bequem per Fax: 02362 94146