



LOTSE-Akademie

# VERKAUFEN WIE EIN PROFI

## // Seminar

**2. September 2024**  
09:00 - 16:30 UHR

Radisson Blu Hotel  
Congresspl. 2, 20355 Hamburg

Jetzt anmelden

**€ 380**  
zzgl. MwSt.

**Datum:** 2. September 2024

**Uhrzeit:** 09:00 bis 16:30 Uhr

**Ort:** Radisson Blu Hotel, Hamburg

**Teilnehmer:** 12

**Kursnummer:** S020924

## BESCHREIBUNG

Das Kernziel dieses Verkaufstrainings ist es, Ihnen ein Instrumentarium an die Hand zu geben, das Sie in Ihrer Rolle als Verkäufer praktisch einsetzen können. Die bereitgestellten Leitfäden und Methoden sind eine Sammlung von praktischen Anwendungen, wie sie viele Top-Verkäufer täglich anwenden.

Dieses praxisnahe Seminar stattet Sie mit allen Fähigkeiten aus, die Sie benötigen, um potenzielle Kunden zu qualifizieren, Termine zu buchen, Verkaufsgespräche für sich zu gewinnen und Ihre Abschlussquote deutlich zu steigern.

Unser erfahrenes Trainerteam vermittelt Ihnen praxisnahes Wissen und wertvolle Tipps aus der Welt des Verkaufens. Sie üben die erlernten Techniken in realistischen Verkaufssituationen und erhalten individuelles Feedback.

## LERNZIELE

Nach Abschluss dieses eintägigen Seminars werden Sie:

- Verstehen, warum 20% der Verkäufer 80% des Geschäfts erwirtschaften
- Lernen, wie sich das Mindset eines erfolgreichen Verkäufers von allen andere unterscheidet
- Erfahren, wie Sie sich optimal auf ein Verkaufsgespräch vorbereiten (mit nützlichen Tools und Leitfäden)
- Die 5 Phasen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs kennenlernen
- Lernen, wie Sie die Königsdisziplin „Kaltakquise“ meistern (auch ohne Vorerfahrung)
- Erfahren, wie Vertrieb richtig viel Spaß machen kann und wie man durch strukturierte Verkaufsgespräche nachhaltig erfolgreich wird

## ZIELGRUPPE

Dieses Verkaufstraining richtet sich an Vertriebs Einsteiger und Fortgeschrittene, sowie diejenigen, die ihre Verkaufsfähigkeiten perfektionieren möchten. Ganz besonders wenn Sie:

- Verkäufer sind und Ihre Kenntnisse auffrischen bzw. erweitern möchten
- Bereits Erfahrung im Vertrieb haben und neue Ansätze, Techniken und Leitfäden erlernen möchten
- Selbstständiger Coach, Berater, Experte oder Vermittler sind und im Erstgespräch mit potenziellen Kunden überzeugen möchten
- Erlernen möchten, wie man erfolgreich in der digitalen Welt verkauf
- Mitarbeiter leiten, deren Performance im Vertrieb Die deutlich steigern möchten

## ABLAUF

08:45 Uhr - Anreise und Registrierung  
09:00 Uhr - Beginn des Kurses  
10:45 Uhr - Kaffeepause  
12:30 Uhr - Mittagspause  
14:45 Uhr - Kaffeepause  
16:15 Uhr - Übergabe der Zertifikate  
16:30 Uhr - Ende des Kurses  
Ab 16:30 Uhr - Individuelle Konversationen / Abreise

## LOCATION

Radisson Blu Hotel  
Congresspl. 2  
20355 Hamburg  
Tel: 040 35020

*direkt zum Kurs*



**FOLGENDE MODULE SIND INHALT DES KURSES**



**Modul 1: Grundlagen im Vertrieb**

- Das Mindset eines erfolgreichen Verkäufers
- Die 5 Phasen des Verkaufsgesprächs
- Unterschiedliche Kundentypen kennen und einschätzen können
- Motivation und Einstellung als Katalysator nutzen



**Modul 2: Das perfekte Verkaufsgespräch**

- Basics: Kleidung, Stimme, Händedruck, Körperhaltung, Begrüßung...
- Warum Storytelling im Verkauf so wichtig ist und dennoch meistens vernachlässigt wird
- Präsentationstechniken der Verkaufsprofis
- Rhetorik und Überzeugungskraft im Verkaufsgespräch einsetzen



**Modul 3: Einwandbehandlungen erfolgreich meistern**

- Überblick über die häufigsten Einwände
- Wie Sie jeden Einwand mit Leichtigkeit entkräften können
- Die richtigen Fragetechniken, um alle Zweifel auszuräumen
- Praktische Übungen und Leitfäden



**Modul 4: Telefonakquise leicht gemacht**

- Warum Telefonakquise die Königsdisziplin im Vertrieb ist
- Die Vorteile der Telefonakquise
- Kontaktdaten gewinnen und richtig nutzen
- Der perfekte Einstieg ins Gespräch (inkl. Telefonleitfäden)
- Einwandbehandlungen erfolgreich meistern



**Modul 5: Der erfolgreiche Verkaufsabschluss**

- Mit Fragetechniken die Kaufbereitschaft testen
- Die richtigen Abschlussfragen stellen
- Was für einen erfolgreichen Abschluss wichtig ist
- After-Sales: die Nachbereitung des Verkaufsgesprächs

**IHR NUTZEN**

- Sie erhalten praxisrelevantes Know-how von erfahrenen Sales-Experten
- Sie lernen die neuesten Trends und Best Practices im Bereich Verkauf
- Sie können Ihre Fragen direkt an die Experten stellen
- Sie erhalten wertvolle Tipps und Tricks für die erfolgreiche Umsetzung in Ihrem Unternehmen
- Sie lernen Gleichgesinnte kennen und erweitern Ihr Netzwerk

**DIE LOTSE-AKADEMIE**



Die LOTSE-Akademie ist ein professioneller Anbieter von Trainings, Seminaren und Workshops in Hamburg, Berlin und Niedersachsen. Wir bieten Ihnen ein breites Spektrum an Themen und Inhalten, die Sie und Ihre Mitarbeiter dabei unterstützen, ihre Fähigkeiten und Kompetenzen zu erweitern und zu verbessern. Unsere Spezialgebiete sind unter anderem Human Resources & Recruiting, Sales & Marketing, Persönlichkeitstrainings,

Business-Development und vieles mehr. Unsere Trainer verfügen über langjährige Expertise und Praxiserfahrung in den jeweiligen Fachbereichen. Sie sind in der Lage, Ihnen das nötige Wissen und Können zu vermitteln, um es im Arbeitsalltag direkt anzuwenden.

Wir freuen uns darauf, Sie und Ihre Mitarbeiter bei Ihrer beruflichen Weiterbildung zu unterstützen.

*Ihr Lotse Team*



**\*\* Dieses Seminar ist nur für eine begrenzte Anzahl von Teilnehmern zugänglich. Sichern Sie sich daher Ihren Platz in diesem Seminar noch heute! \*\***



# Anmeldung

Bitte  
ausfüllen und  
per E-Mail an  
**mail@lotse-  
akademie.de**

## KURS

Name des Kurses:

Datum des Kurses:

Kursnummer:

Stadt:

Bitte tragen Sie hier den Namen und das Datum des Kurses ein, den Sie buchen möchten

## PERSÖNLICHE INFORMATIONEN

Vorname\*

Nachname\*

Firmenname (optional)

Land / Region

Straßenname und Nummer

PLZ

Ort

Telefon\*

E-Mail-Adresse\*

Wir verwenden Ihre personenbezogenen Daten, um Ihre Bestellung durchführen zu können. Weitere Informationen dazu finden Sie auf: <https://lotse-akademie.de/datenschutz>

Im Anschluss an Ihre Buchung erhalten Sie eine E-Mail mit der Rechnung

## ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

Anmerkungen zur Buchung

Datum & Unterschrift

**VIELEN DANK FÜR IHRE BUCHUNG**

Bitte nehmen Sie die AGB auf der LOTSE-Akademie Webseite zur Kenntnis, bevor Sie eine Veranstaltung buchen.

