Verkaufstraining

Salestraining: Bestandskunden ausbauen. Neukunden gewinnen



Ort:	**Online**
Termin:	**Di. 02.02.2027** von 10:00 bis 16:00 Uhr **Mi. 03.02.2027** von 09:00 bis 15:00 Uhr
Preis:	**€ 1160,–** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt. pro Teilnehmer

Beschreibung

Im Verkaufstraining lernen Mitarbeitende aus Vertrieb, Sales, Außendienst und Kundenbetreuung, Verkaufsgespräche mit Bestandskunden und Neukunden sicherer, strukturierter und überzeugender zu führen. Im Mittelpunkt stehen Akquisegespräche, Bedarfsermittlung, Angebotspräsentation, Einwandbehandlung und Abschlussdialoge im B2B-Vertrieb.
Die Teilnehmenden trainieren, neue Kunden professionell anzusprechen, Bestandskunden gezielter weiterzuentwickeln und im Gespräch schneller zu erkennen, was der Kunde wirklich braucht. Sie lernen, Nutzen klarer herauszustellen, Produkte und Lösungen verständlich zu präsentieren und auch bei Rückfragen, Preisgesprächen oder Vorbehalten souverän zu bleiben.
Das Seminar verbindet konkrete Gesprächsführung mit praktischer Vertriebsarbeit: vom Erstkontakt über die Bedarfsklärung bis zur verbindlichen nächsten Vereinbarung. Ziel ist mehr Sicherheit in Akquise, Kundenentwicklung und Verkaufsgespräch.

Was Sie aus dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar führen die Teilnehmenden ihre B2B-Vertriebsgespräche klarer, rhetorisch stärker und persönlich souveräner. Sie gewinnen mehr Sicherheit in der Neukundenakquise, im Bestandskundengeschäft und im gesamten Deal-Making-Prozess.
Sie sprechen Neukunden professioneller an, entwickeln Bestandskunden gezielter weiter und treten im Gespräch überzeugender auf. Bedarfe erfassen sie klarer, Angebote präsentieren sie wirksamer und führen Preis-, Konditionen- und Einwandgespräche souveräner bis zum Abschluss.

Lernziele

- Motivation und Mindset als Verkäufer fördern
- Souveränität in Verkaufs- und Vertriebsterminen stärken
- Empathie für Kundenbedarfe verbessern
- Sich in Verkaufsgesprächen durchsetzen können und erfolgreich sein
- Mit Herz und Verstand die eigenen Verkaufsziele erreichen können

Besonderheiten

Kleine Seminargruppe mit maximal 10 Personen
Praxiswerkstatt
Digitale Dokumentation der Veranstaltungsergebnisse

Veranstaltungsort

Wir treffen uns digital. Voraussetzung für die Teilnahme am Online Training ist die permanente Nutzung von Videokamera mit Audiowiedergabe und Mikrofon. Bitte achten Sie auf eine möglichst störungsfreie Lern-Umgebung und funktionsfähiges Internet.

Pausen-Zyklus

Unser Online Seminar beinhaltet wichtige Pausen-Zyklen
Stellen Sie bitte sicher, dass Sie ausreichend Getränke und für die eingebaute Mittags-Zeit Pause eine passende Selbstverpflegung verfügbar haben

Verkaufstraining

Salestraining: Bestandskunden ausbauen. Neukunden gewinnen



Ort:	**Online**
Termin:	**Di. 02.02.2027** von 10:00 bis 16:00 Uhr **Mi. 03.02.2027** von 09:00 bis 15:00 Uhr
Preis:	**€ 1160,–** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt. pro Teilnehmer

Themen

- Die eigene Verkäuferpersönlichkeit – worauf es ankommt
- Der erfolgreiche Erstkontakt am Telefon: Termine vereinbaren
- Verbindliche Bedarfsermittlung im Erstkontakt
- Überzeugende Auftritte im Akquise-Termin
- Produkt und Firma motiviert präsentieren
- Kunden empathisch abholen und im Gespräch mitnehmen
- Vertriebsgespräche engagiert und emphatisch meistern
- Ein kurzer Blick in die Verkaufspsychologie und Kundentypologie
- Einwände und Feedback für den eigenen Erfolg nutzen
- Vertragsverhandlung im Dialog erfolgreich gestalten und sich durchsetzen
- Professionell Vertragsabschlüsse erreichen

48 Teilnehmer haben das Seminar bewertet

Lernerfahrung	★★★★☆
Praxisbezug	★★★★½
Fragen beantwortet	★★★★½
Empfehlung	★★★★½
Weiterempfehlung	★★★★½
Gesamtbewertung	★★★★½

Arbeitsformat

Dieses Verkaufstraining ist als Praxiswerkstatt für echte B2B-Vertriebssituationen angelegt. Die Teilnehmenden arbeiten an konkreten Gesprächen aus ihrem Vertriebsalltag: telefonische Erstkontakte, Akquise-Termine, Bedarfsgespräche, Angebotspräsentationen, Einwände, Preisgespräche und Abschlussdialoge werden nicht nur besprochen, sondern konkret bearbeitet.
Kurze fachliche Impulse, Erfahrungsaustausch, Praxisfälle, Leitfäden und individuelles Feedback sorgen dafür, dass die Inhalte unmittelbar auf die eigene Vertriebspraxis übertragbar werden.

Voraussetzungen

Dieses Seminar ist für alle geeignet, die im Außendienst arbeiten oder mit Verkaufsaufgaben im Unternehmen beauftragt sind.

Seminar-Unterlagen

Digitale Seminar Unterlagen, Fotoprotokoll der Flipcharts

Zertifikat

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat von der Kompakttraining GmbH & Co. KG.

Kompakttraining GmbH & Co. KG

- Seit 2003 in allen deutschen Metropolen
- Kompaktes Wissen in kurzer Zeit
- Interaktive Seminararbeit mit Flipchart Illustrationen
- Kein Powerpoint Vortrag
- Diskussionen und Erfahrungs-austausch in der Seminargruppe

Unsere Trainer / -innen

- Fest angestellt & intern ausgebildet.
- Qualitätsüberwacht.
- Hochschulabschluss, BWL, Psychologie, Pädagogik.

Kompakttraining GmbH & Co. KG
Banksstraße 6 · 20097 Hamburg
Tel. +49(40) 80 81 375-0
Fax +49(40) 80 81 375-41
E-Mail service@kompakttraining.de

Dipl.-Psych. Annette Feist
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider
Hamburg HRA 118788
USt-IdNr. DE299551378

Bank Hamburger Sparkasse
IBAN DE04 2005 0550 1012 2185 31
BIC HASPDEHHXXX
Finanzamt Hamburg Hansa

Komplementär K3-Verwaltungs GmbH
Hamburg HRB 136021
Dipl.-Psych. Annette Feist
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider

Anmeldung

service@kompakttraining.de
040/80 81 375-41

Bitte senden Sie uns diese per Post, per Fax oder eingescannt per Mail.

☒ **Ja,** hiermit melde ich zu folgendem **Seminar** an



Thema:	**Verkaufstraining: Salestraining: Bestandskunden ausbauen. Neukunden gewinnen**
Ort:	**Online**
Termin:	**Di. 02.02.2027** von 10:00 bis 16:00 Uhr**; Mi. 03.02.2027** von 09:00 bis 15:00 Uhr
Preis:	**€ 1160,–** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt. (pro Teilnehmer)

Folgende **Teilnehmer** melde ich verbindlich an:

Anrede, Vorname, Name:			
Firma:			
Straße:		PLZ, Stadt:	
Telefon:		Fax:	
E-Mail:			

weitere Teilnehmer/innen:

Anrede, Vorname, Name:			
E-Mail:			
Anrede, Vorname, Name:			
E-Mail:			
Anrede, Vorname, Name:			
E-Mail:			

☐ Folgender **Koordinator** erhält eine Kopie der Seminarunterlagen:

Anrede, Vorname, Name:			
Telefon:		Fax:	
E-Mail:			

☐ Abweichender **Rechnungsempfänger** ist:

		Unsere Bestellnr./ Kostenstelle ist:	
Firma:			
Abteilung:			
Anrede, Vorname, Name:			
Straße:		PLZ Stadt:	
Telefon:		Fax:	
E-Mail:			

Mit Absenden der Anmeldung nehme ich die AGB und Datenschutzerklärung zur Kenntnis und bin mit deren Geltung einverstanden.
Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und ca. 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. **AGB:** www.kompakttraining.de/agb/ **Datenschutzerklärung:** www.kompakttraining.de/datenschutz/

Datum, Stempel, Unterschrift:

Bitte senden Sie die eingescannte Anmeldung per E-Mail an service@kompakttraining.de, per Fax an: 040/80 81 375-41 oder per Post.

Kompakttraining GmbH & Co. KG
Banksstraße 6 · 20097 Hamburg
Tel. +49(40) 80 81 375-0
Fax +49(40) 80 81 375-41
E-Mail service@kompakttraining.de

Dipl.-Psych. Annette Feist
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider
Hamburg HRA 118788
USt-IdNr. DE299551378

Bank Hamburger Sparkasse
IBAN DE04 2005 0550 1012 2185 31
BIC HASPDEHHXXX
Finanzamt Hamburg Hansa

Komplementär K3-Verwaltungs GmbH
Hamburg HRB 136021
Dipl.-Psych. Annette Feist
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider

DiVA 2.8, 17-11-2026, 12:55:18 — ID 48796