



## Seminar „Die 5 Phasen des Verkaufsgesprächs“

Ort: nach Absprache  
Zeit: nach Absprache  
Dauer: 1 Tag  
Kosten: ...

### Zielsetzung:

Im Zentrum dieses Seminars steht die intensive Kommunikation zwischen dem Verkäufer und dem Käufer.

Wir durchleuchten die einzelnen Gesprächsphasen und entwickeln Strategien und Techniken, die einerseits Sicherheit geben und andererseits helfen, die individuellen Gesprächskonzepte zu vertiefen. Die jeweilige Beziehung zwischen Ihnen und den sehr unterschiedlichen Kunden steht dabei im Vordergrund.

Weiterhin haben Sie Gelegenheit, Ihr Persönlichkeitsprofil und Ihr Verkäufercharisma weiter zu entwickeln. Hinderliche Gewohnheiten werden bewusst gemacht und können verändert werden. Die vorhandenen Stärken werden optimiert.

### Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb (Außen- und Innendienst)

### Inhalte:

1. Kontaktphase
2. Bedarfsanalyse
3. Angebotsphase
4. Argumentation
5. Abschluss

### Fragen und Anmeldungen:

vendamus GmbH  
Tel.: 06022-2659512  
Email: mborgs@vendamus.de / ndeboy@vendamus.de