



MODUL 1 Grundlagen des professionellen Verkaufs und Verhandelns	MODUL 2 Netzwerkaufbau, Selbstorganisation & Verbündete
Inhalte: • Einführung in das Eisbergmodell – Verständnis für bewusste vs. unbewusste Kommunikationsprozesse • NLP-Methoden im Verkauf – Pacen, Rapport, Reframing zur Vertrauensbildung und Einflussnahme • Grundbedürfnisse erkennen und adressieren – Unterschied zwischen Bedarf und Bedürfnis • Verkaufspsychologie – Entscheidungsprozesse, Motivation, Emotionen im Kaufverhalten • Typen- und situationsbezogenes Verkaufen und Verhandeln – Anpassung der Strategie an Kundentypen und Gesprächssituationen Methodik: • Interaktive Übungen • Gruppenarbeit • Rollenspiele • Reflexion und Feedback	Inhalte: • Das Steuerrad des Verkaufs & Verkaufsviereck – Strukturierte Gesprächsführung und strategische Gesprächsplanung • Erstellung eines individuellen Verkaufs-/Verhandlungsskripts – Vorbereitung, Zieldefinition, Argumentationslinien • Einwand vs. Vorwand – Differenzierung und Umgang mit Widerständen • Einwandvorbehandlung – Proaktive Strategien zur Minimierung von Einwänden • Training der Gesprächsführung – Fragetechniken, Nutzenargumentation, Storytelling • Umgang mit Einwänden und Vorwänden – Praktische Anwendung in simulierten Verkaufsgesprächen Methodik: • Simulationen • Peer-Coaching • Feedbackrunden • Skripterstellung in Kleingruppen
1 Ausbildungstag (insgesamt 7 Std.)	1 Ausbildungstag (insgesamt 7 Std.)
Gesamtpreis: 450,- €	

2 AUSBILDUNGSTAGE

Erfolgreich Verkaufen und Verhandeln – Basic, IUP