



# Verkaufs- & Akquise-Training

## Vergleich der Trainingsvarianten

Die folgende Tabelle stellt eine Übersicht über die Trainingsvariante dar:

**Basis-Seminar (1 Tag)**

**Intensiv-Training (2 Tage)**

**Intensiv-Training XL (3 Tage)**

Themen	Basis	Intensiv	XL
Grundlagen der Akquise	x	x	x
Die Einstellung ist entscheidend	x	x	x
Arten der Akquise und Ihre sinnvolle Kombination	x	x	x
Das Mehrkontakt-Prinzip	x	x	x
Unique Selling Propositions	x	x	x
Grundsätzliches zur Rhetorik	x	x	x
Fragetechniken	x	x	x
Aus Eigenschaften werden Argumente	x	x	x
Vorteile finden und kommunizieren	x	x	x
Kaufmotive / Nutzen	x	x	x
Systematische Nutzenargumentation		x	x
Motivmittlung		x	x
Einstellung gegenüber Einwänden		x	x
Einwandbehandlungsmethoden		x	x
Musterformulierungen		x	x
Der Verkaufsknigge		x	x
Vorbereitung auf die Akquise		x	x
Der Besuch beim Kunden		x	x
Die Anmeldungs-Firewall überwinden		x	x
Zielführender Gesprächsaufbau		x	x
Abschlusstechnik		x	x
Nachbearbeitung (CRM, Reflexion)			x
Killerphrasen begegnen			x
Körpersprache im Verkauf			x
Mit VITAMINE-System zum Akquisitionserfolg			x

Bei welchen Trainingsinhalten Schwerpunkte gesetzt werden, wird immer individuell an die / den Teilnehmer/in angepasst.

Darüber hinaus unterscheiden sich die Trainings vor allem durch die unterschiedliche Tiefe, mit der die Themen behandelt werden können - schon allein wegen der unterschiedlichen Seminardauer.