

## ENGLISH FOR SALES

Der Vertrieb ist der Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens. Durch steigenden Wettbewerb auf allen Märkten wird die Differenzierung immer wichtiger und entscheidender. Wie genau werden die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden verstanden und wie gezielt wird darauf eingegangen?

FACTSHEET



### ZIELGRUPPE

Fach-, Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter, die ihre Fähigkeit des Verkaufs kundengerechter und erfolgreicher gestalten möchten. Im Training lernen die Teilnehmer ihren eigenen Verkaufsstil kennen, wie sie diesen verbessern sowie optimal zum Tragen bringen können.

### ÜBERBLICK

Im Training lernen die Teilnehmer sich gezielt auf die Kunden einzustellen und deren Bedürfnisse sowie Kaufverhalten zu erkennen. Durch praxisnahe Übungen haben die Teilnehmer die Möglichkeit ihren individuellen Methodenkoffer zusammenzustellen, um Verkaufsgespräche souverän zu steuern und den Kunden für eine langfristige, partnerschaftliche Zusammenarbeit zu gewinnen.

# VERTRIEBSKOMMUNIKATION

## SCHWERPUNKTE

- Bedarfsorientiertes Verkaufen
- Weiterentwicklung der eigenen Verkaufskompetenz
- Tipps & Tricks in der Vertriebskommunikation
- Entwickeln und trainieren neuer Techniken
- Nutzen der individuellen Stärken

## PROGRAMMINHALTE

Die folgenden Punkte bieten eine Übersicht über die möglichen Trainingsinhalte. Diese werden anhand des individuellen Bedarfs und der Anforderungen des Teilnehmers erstellt.

### Zu Beginn

- Einstellung und Motivation
- Reflexion des eigenen Verkaufsstils
- Analyse des eigenen Kommunikationsstils

### Die Rolle als Vertriebsberater

- Eigenschaften der Top-Berater
- Phasen und Ziele von Beratungsgesprächen
- Faktoren für wahrgenommene Kundenvorteile

### Kundentypologie: Personenfokussierte Beratung

- Wer ist der Ansprechpartner?
- Verbale und non-verbale Kommunikation
- Lesen und Interpretieren von (Körper-) Sprache

### Individuelle Beratung

- Bedürfnisse des Kunden
- Kaufmotive des Kunden
- Frage- und Zuhörtechniken

### Das Sales-Projekt: Die Präsentation

- Projektplan: Erstellung und Umsetzung
- Den Kunden involvieren
- Argumente überzeugend vermitteln

### Kommunikation & Rhetorik

- Verbesserung der Gesprächsatmosphäre
- Professionelle und persönliche Kommunikation trennen
- Lösungsorientierte Kommunikation

### Umgang mit Einwänden und Widerständen

- Was ist ein Einwand
- Wie gehe ich souverän mit Einwänden um
- Herausfordernde Gesprächssituationen meistern

### Zum Schluss

- Review & Action-Planning

[www.kern-cef.at](http://www.kern-cef.at)

Institut CEF, KERN Austria GmbH

Telefon: (05) 7 50 10 · E-Mail: [office@kern-cef.at](mailto:office@kern-cef.at)

**Österreich:** Wien · Dornbirn · Graz · Innsbruck · Linz · Salzburg

**Deutschland:** Aachen · Augsburg · Berlin · Bielefeld · Bochum · Bonn · Braunschweig · Bremen · Darmstadt · Dortmund · Dresden · Duisburg · Düsseldorf · Essen · Frankfurt am Main · Freiburg  
Friedrichshafen · Hamburg · Hannover · Heilbronn · Ingolstadt · Kaiserslautern · Karlsruhe · Kassel · Kiel · Köln · Leipzig · Mainz · Mannheim · Mönchengladbach · München · Münster · Nürnberg  
Offenbach am Main · Regensburg · Saarbrücken · Schweinfurt · Stuttgart · Ulm · Weil am Rhein · Wiesbaden · Wuppertal · Würzburg

**Frankreich:** Lyon **Niederlande:** Amsterdam · Rotterdam **Polen:** Warschau

