



**reden ist silber**  
beratung. training. coaching.

## Psychologie im Verkauf

Was sagt Ihr Kunde, wenn er nichts sagt? Wie erkennen Sie, wo die echten Kaufmotive Ihres Kunden liegen? Was lenkt und steuert Ihr Gegenüber bewusst und vor allem unbewusst im Verkaufsprozess? Wie erkennen Sie mögliche „Tricks“ Ihrer Kunden und können diesen souverän begegnen? Diese und viele andere Fragen beantwortet der Workshop „Psychologie im Verkauf“.

Ein konkurrenzfähiges Produkt oder eine wettbewerbsfähige Dienstleistung sind die Basis für eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit. Gleichwohl sind zahlreiche Produkte und Dienstleistungen vergleichbar und haben wenige oder gar keine Alleinstellungsmerkmale, die die Kundengewinnung und Kundenbindung fördern können. Besonders herausfordernd für den Vertriebsmitarbeiter ist, dass die Kunden kommunikativ inzwischen selbst gut geschult und trainiert sind. Dadurch wird oftmals das Kräfteverhältnis zwischen Kunde und „Dienstleister“ noch weiter in Richtung des Käufers verschoben.

Aus diesen Gründen spielt der Vertriebsmitarbeiter mit seinen kommunikativen und vor allem psychologischen Fähigkeiten die entscheidende Rolle für den Vertriebs Erfolg. Oftmals wird Kommunikation mit rhetorischem Geschick und Argumentationsstärke gleichgesetzt. Diese Fähigkeiten haben jedoch nur einen kleinen Anteil am Gesamterfolg eines Verkaufs: Gut reden und argumentieren zu können ist die Pflicht des erfolgreichen Verkäufers. Die Kür hingegen den Kunden in seiner „Welt“ zu treffen, seine Sprache zu sprechen und seine ganz spezifischen Wünsche und Bedürfnisse zu erkennen. Darüber hinaus ist es wichtig, die möglichen psychologischen Strategien der Kunden und Einkäufer zu erkennen und um angemessen auf diese reagieren zu können.

Jeder Kunde hat spezifische Anforderungen an ein Produkt oder eine Dienstleistung und wird von seinen ganz individuellen Werten gesteuert. Wichtige Voraussetzung für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch ist daher, diese spezifischen Anforderungen des Kunden zu erkennen und zu berücksichtigen. Dieses setzt zwei wesentliche Kompetenzen voraus: Die Fähigkeit, sich auf jeden Gesprächspartner einzustellen, um seine Bedürfnisse zu erkennen, und die Flexibilität, die Argumentation auf diese Bedürfnisse hin auszurichten.

Durch die Anwendung der Erkenntnisse der Verkaufspsychologie können Sie den berühmten „guten Draht“ zum Kunden herstellen und die eigene Flexibilität erhöhen. Im Workshop lernen Sie schnell erlernbare Techniken kennen, die vor allem ziel- und lösungsorientiert sind, die die Wahrnehmung schulen und für Sprache sensibilisieren. Die „Werkzeuge“, die Sie hier kennen und nutzen lernen, sind sofort anwendbar, praxistauglich und können ihre verkäuferische Kompetenz in kurzer Zeit erheblich steigern.



**reden ist silber**  
beratung. training. coaching.

Folgende Fähigkeiten erwerben Sie im Workshop „Psychologie im Verkauf“:

- **Souveränität:** Sie lernen bewusster und souveräner zu kommunizieren.
- **Kontaktfähigkeit:** Sie lernen einen „guten Draht“ zu Ihren Kunden herzustellen.
- **Alleinstellungsfähigkeiten:** Fragetechniken, die wirklich wirken und Ihre Kunden positiv überraschen.
- **Individualität:** Lernen Sie, Kundentypen noch besser und spezifischer zu erkennen und sich mit allen fünf Sinnen individuell auf den Kunden einzustellen. Erkennen Sie seine Kaufmotivation und bieten Sie Ihr Produkt so an, dass es für Ihren Kunden unwiderstehlich wird.
- **Originalität:** Geben Sie den Einwänden des Kunden einen anderen Rahmen, in dem Käufer und Verkäufer gleichberechtigt sind.
- **Exzellenz:** Sprachmuster, die überzeugen! Nutzen Sie Ihre Sprache effektiv und zielorientiert, um Ihrem Gesprächspartner geschickte Botschaften zu vermitteln.

**Umfang des Workshops**

4 Tage oder 2 x 2 Tage (2 Tage plus 2 Tage inkl. Refresher nach 3 bis 4 Monaten)

**Zielgruppe**

Mitarbeiter mit Vertriebsaufgaben und Einkäufer

**Teilnehmerzahl**

maximal 14 Teilnehmer

**Ihre Investition**

2.100,00 € pro Tag

zuzüglich MwSt. und Nebenkosten