



# Türöffner: kundenorientierte Argumentation 2-tägiger Intensiv-Workshop für Senior-Verkäufer



## IHRE TRAINER

Stefan Hase  
Sven Hamatschek

Referenz-Kunden (Auszug):  
Aurubis  
DNV GL  
Euro-FH  
Hewlett Packard  
Samsung

Veröffentlichungen:  
Auf Anfrage, vorhanden

Kontakt:  
s.hase@einsplus-akademie.de  
[www.einsplus-akademie.de](http://www.einsplus-akademie.de)

## AUF DEM KUNDENBEDARF AUFSETZEN

Im Gespräch mit einem Entscheider müssen Sie als Verkäufer überzeugend argumentieren können, damit Sie ihn für Ihre eigene Person, Ihr Produkt und Ihr Unternehmen gewinnen. Er möchte davon überzeugt werden, dass er mit Ihnen die richtige Wahl trifft. Schließlich sehnt er sich nach Sicherheit, Erfahrung und Qualität.

Für Ihr Gespräch bedeutet dies, dass Sie Ihren Gegenüber und seine Bedürfnisse verstehen, zu ihm ein intaktes Vertrauensverhältnis aufbauen und durch Systematik, Logik und Sprache überzeugen. Lernen Sie daher in diesem 2-tägigen Intensiv-Workshop, worauf es bei der Argumentation ankommt.

Sie erhalten Profi-Knowhow aus der Praxis für die Praxis. Somit ist dieser Workshop vollständig auf Ihr anspruchsvolles Tagesgeschäft ausgerichtet. Engagement und Eigenmotivation sind daher ausdrücklich gewünscht.

## KERNPUNKTE

- Faktor Überzeugung: Das eigene „Infit“
- Gezieltes Aktivieren der Gesprächspartner
- Die Bedeutung der emotionalen Ebene
- Erarbeiten von Mängeln und Bedarf
- Einsatz von Nutzen-Argumenten
- Struktur einer Nutzen-Argumentation
- Wirkungsweisen der Körpersprache
- „Klassiker“-Einwände aus dem Feld
- Der professionelle Umgang mit Einwänden
- Motive der Entscheider verstehen
- Widerstände gekonnt überwinden
- Die sprachlich überzeugende Darstellung

## DATEN

Methoden:	Trainer-Input Diskussion Video-Simulationen Gruppen-Aufgaben Einzel-Feedback
Ort:	Hamburg
Termine:	26.-27.02.2018 02.-03.05.2018 23.-24.08.2018
Teilnehmer:	Maximal 8 pro Termin

## BEI UNS SELBSTVERSTÄNDLICH

- Qualitativ hochwertige Workshop-Materialien
- I+ Zufriedenheits-Garantie
- Office-Service während des Workshops

## ANMELDE-FORMULAR

PER FAX AN: 040 – 548 07 84 20

Hiermit melde ich mich für den Workshop  
„Türöffner: kundenorientierte Argumentation“  
verbindlich an.

### Termine:

26.-27.02.2018 ( ) 09.00 – 17.30 Uhr  
02.-03.05.2018 ( ) 09.00 – 17.30 Uhr  
23.-24.08.2018 ( ) 09.00 – 17.30 Uhr

Alle Termine finden direkt an der I+ Deutsche Vertriebsakademie statt.

Bitte informieren Sie mich über weitere Termine: ( )

Ihre Investition beträgt pro Teilnehmer € 975 (+ gesetzl. MwSt.). Eingeschlossen ist ein telefonisches Erwartungs-Interview, sowie ausführliche Teilnahmeunterlagen, Verpflegung in den Pausen (Snacks und Getränke), Tagungspauschale und eine elektronische Seminar-Dokumentation.

### Angaben zum Teilnehmer:

Firma: \_\_\_\_\_  
Funktion: \_\_\_\_\_  
Vorname: \_\_\_\_\_  
Name: \_\_\_\_\_  
Telefon: \_\_\_\_\_  
Email: \_\_\_\_\_

Ich möchte weitere Teilnehmer anmelden (Wir rufen Sie zurück): ( )

Abweichende Rechnungsadresse:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift : \_\_\_\_\_

### Eins Plus – Ihr Impulsgeber



Eins Plus – Deutsche Vertriebsakademie bietet offene Vertriebs-Seminare und Management Training an: von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarung. Für Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Junior- und Senior-Verkäufer bis hin zu Nicht-Vertrieblern. Interaktives Lernen auf höchstem Niveau mit Top-Trainern in schönen, professionell ausgestatteten Seminarräumen in Hamburg.

Unser Leistungs-Versprechen: Wir machen Sie noch erfolgreicher. Praxisorientiert. Proaktiv. Durch Profi-Input.

### Ort:

I+ Deutsche Vertriebsakademie GmbH  
Sonninstraße 24-28  
20097 Hamburg

[www.einsplus-akademie.de](http://www.einsplus-akademie.de)

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.