

# Verkaufen, das begeistert

– vom ersten Gespräch bis zur erfolgreichen Nachakquise.



Viele Vertriebsteams stehen heute unter massivem Druck: Kundenerwartungen ändern sich, Kampagnen werden komplexer, digitale Kanäle eröffnen Chancen – aber auch neue Herausforderungen. Verantwortung übernehmen, Termine effizient gestalten, Einwände souverän behandeln – das ist leichter gesagt als getan.

Unser Sales-Seminar befähigt Ihre Teams, Kundenbedürfnisse klar zu erkennen, Mehrwerte überzeugend zu vermitteln und Verkaufsprozesse strukturiert bis zum Abschluss umzusetzen.

Das Seminar zeigt praxisnah, wie Kundengespräche strukturiert vorbereitet, Einwände souverän gehandhabt und Termine effizient vereinbart werden. Teilnehmende lernen, schwierige Kunden zurückzugewinnen, Angebote zielgerichtet zu kommunizieren und Kampagnen kreativ umzusetzen. Gleichzeitig stärken sie ihr sicheres Auftreten, entwickeln überzeugende Argumentationen, gewinnen Klarheit in der Kommunikation und erhalten praktische Werkzeuge für ein direkt anwendbares Closing – alles unmittelbar umsetzbar im Vertriebsalltag.

## inhaltliche Schwerpunkte:

- Gesprächsvorbereitung & Strategie: Kundenbedürfnisse analysieren, Mehrwerte entwickeln, Stakeholder verstehen
- Kreative Kundensegmentierung & Kampagnen: Neue Zielgruppen identifizieren und gewinnen
- Storytelling & Argumentation: Verkaufsbotschaften überzeugend präsentieren, Spannung aufbauen
- Hindernisse & Einwände: „Ausrede oder Grund“-Techniken anwenden
- Mut zum Abschluss: Offene und geschlossene Fragen gezielt einsetzen, Kundenantrieber nutzen

## Werkzeuge:

- Checklisten für die Gesprächsvorbereitung
- Stakeholder-Analyse-Templates
- Storytelling-Vorlagen
- Argumentations- und Einwandmanagement-Methoden
- Tools für Nachverfolgung und Follow-up

## Speziell entwickelt für

- Sales-Teams
- Medienberatung ohne Führungskräfte

## Workshop-Eckdaten

- **Ort:** vor Ort oder digital
- **Aufbau:** Vorträge, interaktive Übungen, Gruppenarbeiten, Q&As
- **Teilnehmeranzahl:** bis zu 12 Teilnehmende
- **Dauer:** 2 Tage
- **Preis:** 4.150€ zzgl. MwSt., inkl. Vor- und Nachbereitung, zzgl. Reisekosten



Ihre Ansprechpartnerin:

**Svenja Nefen**  
knkServices@knk.com  
knk Gruppe