

## Verkaufstraining

**Salestraining: Bestandskunden ausbauen. Neukunden gewinnen**



Ort: **Düsseldorf**

Termin: **Di. 02.02.2027** von 10:00 bis 17:00 Uhr  
**Mi. 03.02.2027** von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 1160,-** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt.  
pro Teilnehmer inkl. Catering

### Beschreibung

Im Verkaufstraining lernen Mitarbeitende aus Vertrieb, Sales, Außendienst und Kundenbetreuung, Verkaufsgespräche mit Bestandskunden und Neukunden sicherer, strukturierter und überzeugender zu führen. Im Mittelpunkt stehen Akquisegespräche, Bedarfsermittlung, Angebotspräsentation, Einwandbehandlung und Abschlussdialoge im B2B-Vertrieb.

Die Teilnehmenden trainieren, neue Kunden professionell anzusprechen, Bestandskunden gezielter weiterzuentwickeln und im Gespräch schneller zu erkennen, was der Kunde wirklich braucht. Sie lernen, Nutzen klarer herauszustellen, Produkte und Lösungen verständlich zu präsentieren und auch bei Rückfragen, Preisgesprächen oder Vorbehalten souverän zu bleiben.

Das Seminar verbindet konkrete Gesprächsführung mit praktischer Vertriebsarbeit: vom Erstkontakt über die Bedarfsklärung bis zur verbindlichen nächsten Vereinbarung. Ziel ist mehr Sicherheit in Akquise, Kundenentwicklung und Verkaufsgespräch.

### Was Sie aus dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar führen die Teilnehmenden ihre B2B-Vertriebsgespräche klarer, rhetorisch stärker und persönlich souveräner. Sie gewinnen mehr Sicherheit in der Neukundenakquise, im Bestandskundengeschäft und im gesamten Deal-Making-Prozess.

Sie sprechen Neukunden professioneller an, entwickeln Bestandskunden gezielter weiter und treten im Gespräch überzeugender auf. Bedarfe erfassen sie klarer, Angebote präsentieren sie wirksamer und führen Preis-, Konditionen- und Einwandgespräche souveräner bis zum Abschluss.

### Lernziele

- Motivation und Mindset als Verkäufer fördern
- Souveränität in Verkaufs- und Vertriebsterminen stärken
- Empathie für Kundenbedarfe verbessern
- Sich in Verkaufsgesprächen durchsetzen können und erfolgreich sein
- Mit Herz und Verstand die eigenen Verkaufsziele erreichen können

### Besonderheiten

Kleine Seminargruppe mit maximal 10 Personen

Praxiswerkstatt

Digitale Dokumentation der Veranstaltungsergebnisse

### Veranstaltungsort

Das Seminar wird in einem Hotel in zentraler Lage und in der Nähe zum Hauptbahnhof stattfinden.

### Catering inklusive

Die Lernmodule werden von kleinen Kaffeepausen und einem Mittagsimbiss unterbrochen.

Die Teilnahmegebühr versteht sich inkl. Catering.

## Verkaufstraining

**Salestraining: Bestandskunden ausbauen. Neukunden gewinnen**



Ort: **Düsseldorf**

Termin: **Di. 02.02.2027** von 10:00 bis 17:00 Uhr  
**Mi. 03.02.2027** von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 1160,-** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt.  
pro Teilnehmer inkl. Catering

### Themen

- Die eigene Verkäuferpersönlichkeit – worauf es ankommt
- Der erfolgreiche Erstkontakt am Telefon: Termine vereinbaren
- Verbindliche Bedarfsermittlung im Erstkontakt
- Überzeugende Auftritte im Akquise-Termin
- Produkt und Firma motiviert präsentieren
- Kunden empathisch abholen und im Gespräch mitnehmen
- Vertriebsgespräche engagiert und emphatisch meistern
- Ein kurzer Blick in die Verkaufspsychologie und Kundentypologie
- Einwände und Feedback für den eigenen Erfolg nutzen
- Vertragsverhandlung im Dialog erfolgreich gestalten und sich durchsetzen
- Professionell Vertragsabschlüsse erreichen

### 43 Teilnehmer haben das Seminar bewertet

|                    |       |
|--------------------|-------|
| Lernerfahrung      | ★★★★☆ |
| Praxisbezug        | ★★★★☆ |
| Fragen beantwortet | ★★★★☆ |
| Empfehlung         | ★★★★☆ |
| Weiterempfehlung   | ★★★★☆ |
| Gesamtbewertung    | ★★★★☆ |

### Arbeitsformat

Dieses Verkaufstraining ist als Praxiswerkstatt für echte B2B-Vertriebssituationen angelegt. Die Teilnehmenden arbeiten an konkreten Gesprächen aus ihrem Vertriebsalltag: telefonische Erstkontakte, Akquise-Termine, Bedarfsgespräche, Angebotspräsentationen, Einwände, Preisgespräche und Abschlussdialoge werden nicht nur besprochen, sondern konkret bearbeitet. Kurze fachliche Impulse, Erfahrungsaustausch, Praxisfälle, Leitfäden und individuelles Feedback sorgen dafür, dass die Inhalte unmittelbar auf die eigene Vertriebspraxis übertragbar werden.

### Voraussetzungen

Dieses Seminar ist für alle geeignet, die im Außendienst arbeiten oder mit Verkaufsaufgaben im Unternehmen beauftragt sind.

### Seminar-Unterlagen

Digitale Seminar Unterlagen, Fotoprotokoll der Flipcharts

### Zertifikat

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat von der Kompakttraining GmbH & Co. KG.

### Kompakttraining GmbH & Co. KG

- Seit 2003 in allen deutschen Metropolen
- Kompaktes Wissen in kurzer Zeit
- Interaktive Seminararbeit mit Flipchart Illustrationen
- Kein Powerpoint Vortrag
- Diskussionen und Erfahrungsaustausch in der Seminargruppe

### Unsere Trainer / -innen

- Fest angestellt & intern ausgebildet.
- Qualitätsüberwacht.
- Hochschulabschluss, BWL, Psychologie, Pädagogik.

# Anmeldung

service@kompakttraining.de  
040/80 81 375-41



Bitte senden Sie uns diese per Post, per Fax oder eingescannt per Mail.

☒ Ja, hiermit melde ich zu folgendem Seminar an



Thema: **Verkaufstraining: Salestraining: Bestandskunden ausbauen. Neukunden gewinnen**

Ort: **Düsseldorf**

Termin: **Di. 02.02.2027** von 10:00 bis 17:00 Uhr; **Mi. 03.02.2027** von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 1160,-** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt. (pro Teilnehmer inkl. Catering)

Folgende **Teilnehmer** melde ich verbindlich an:

|                        |                      |                      |                      |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Anrede, Vorname, Name: | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Firma:                 | <input type="text"/> |                      |                      |
| Straße:                | <input type="text"/> | PLZ, Stadt:          | <input type="text"/> |
| Telefon:               | <input type="text"/> | Fax:                 | <input type="text"/> |
| E-Mail:                | <input type="text"/> |                      |                      |

**weitere Teilnehmer/innen:**

|                        |                      |                      |                      |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Anrede, Vorname, Name: | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| E-Mail:                | <input type="text"/> |                      |                      |
| Anrede, Vorname, Name: | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| E-Mail:                | <input type="text"/> |                      |                      |
| Anrede, Vorname, Name: | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| E-Mail:                | <input type="text"/> |                      |                      |

☐ Folgender **Koordinator** erhält eine Kopie der Seminarunterlagen:

|                        |                      |                      |                      |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Anrede, Vorname, Name: | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Telefon:               | <input type="text"/> | Fax:                 | <input type="text"/> |
| E-Mail:                | <input type="text"/> |                      |                      |

☐ Abweichender **Rechnungsempfänger** ist:

Unsere Bestellnr./  
Kostenstelle ist:

|                        |                      |                      |                      |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Firma:                 | <input type="text"/> |                      |                      |
| Abteilung:             | <input type="text"/> |                      |                      |
| Anrede, Vorname, Name: | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Straße:                | <input type="text"/> | PLZ Stadt:           | <input type="text"/> |
| Telefon:               | <input type="text"/> | Fax:                 | <input type="text"/> |
| E-Mail:                | <input type="text"/> |                      |                      |

**Mit Absenden der Anmeldung nehme ich die AGB und Datenschutzerklärung zur Kenntnis und bin mit deren Geltung einverstanden.**

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und ca. 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. **AGB:** [www.kompakttraining.de/agb/](http://www.kompakttraining.de/agb/) **Datenschutzerklärung:** [www.kompakttraining.de/datenschutz/](http://www.kompakttraining.de/datenschutz/)

**Datum, Stempel, Unterschrift:**

Bitte senden Sie die eingescannte Anmeldung per E-Mail an [service@kompakttraining.de](mailto:service@kompakttraining.de), per Fax an: 040/80 81 375-41 oder per Post.

Kompakttraining GmbH & Co. KG

Banksstraße 6 · 20097 Hamburg

Tel. +49(40) 80 81 375-0

Fax +49(40) 80 81 375-41

E-Mail [service@kompakttraining.de](mailto:service@kompakttraining.de)

Dipl.-Psych. Annette Feist

Dipl.-Kfm. Ingo Scheider

Hamburg HRA 118788

USt-IdNr. DE299551378

Bank Hamburger Sparkasse

IBAN DE04 2005 0550 1012 2185 31

BIC HASPDEHHXXX

Finanzamt Hamburg Hansa

Komplementär K3-Verwaltungs GmbH

Hamburg HRB 136021

Dipl.-Psych. Annette Feist

Dipl.-Kfm. Ingo Scheider

Seite 3/3

