

# Erfolgreich verkaufen

MEIERHOFER  
UND PARTNER

CONSULTING  
TRAINING  
COACHING

## Nachhaltig mehr Verkaufserfolg!

**Ziel des Trainings** ist es, die Teilnehmer in die Umsetzung und damit in der eigenen Verkaufspraxis weiter zu bringen. Deshalb trainieren wir nicht in einem mehrtägigen Kompaktseminar, sondern in fünf eintägigen Intervallen mit dazwischenliegenden Umsetzungsphasen. Dies hat den Vorteil, dass

- die tägliche Verkaufsarbeit nur kurz unterbrochen wird,
- Arbeitsstaus und volle Schreibtische verhindert und
- die Lerninhalte in der Praxis konsequent angewendet und geübt werden.

**Können, Motivation und Einstellung** sind die Schwerpunkte des Trainings. Die Teilnehmer üben den Einsatz von flexiblen, kundenorientierten Verkaufstechniken, wobei verkaufpsychologische Zusammenhänge offen gelegt werden. In einer ungezwungenen Trainingsatmosphäre werden neben praktischem und bewährtem Verkaufswissen wichtige Eigenschaften wie Kreativität, Eigeninitiative und Selbstvertrauen direkt gefördert.

**Angesprochen** sind alle Verkäufer, die ihre Verkaufserfahrung überprüfen und erfolgreich verbessern wollen.

## Trainingsmethodik

**Erfolgreich verkaufen** basiert auf der **INtem- Methodik**, welche vom Institut für Trainingsentwicklung und Methodenforschung (**INtem**) in Mannheim entwickelt wurde. Die wichtigsten **Faktoren** sind:

1. **Mehrere, in sich abgeschlossene Lernschritte:** kein Lernstress und Informationsüberlastung, sofortige Umsetzung in die Praxis.
2. Jeder Teilnehmer arbeitet an seiner **individuellen Zielsetzung** und mit seiner **eigenen Verkaufssituation**.
3. **Kein Lehrer-Schüler-Prinzip** sondern aktives Lernen und praxisbezogenes Handeln.
4. **Stärken erkennen und verstärken.** Und womöglich noch verborgene oder zu wenig genutzte Fähigkeiten fördern.
5. Konkrete **Aufgaben zur Umsetzung** in die Praxis. Über das Ergebnis berichtet jeder Teilnehmer in der jeweils folgenden Intervall-Einheit. Die sofortige Anwendung ist der erste Schritt zu einer nachhaltigen Verhaltensänderung.
6. **Eigenmotivation und Begeisterung.** Wieder spüren, aktiv fördern und auf andere übertragen können.

# Inhalte und Lernziele

## ***Erfolgreiche Gesprächsführung mit dem 5-Phasen-Schema***

1. **Aufmerksamkeits**-Phase
  - Begrüssung und erster Eindruck
  - Gesprächseinstieg, Beziehungsebene aufbauen
  - Interesse wecken, kreative Gesprächsaufhänger
2. **Analyse**-Phase
  - gezielte Fragetechnik
  - kontrollierter Dialog und aktives Zuhören
  - Feststellung des Bedarfs, Kaufmotive analysieren
3. **Angebots**-Phase
  - Erarbeiten von Produkt-Nutzen-Ketten und Überzeugungseinheiten
  - wirkungsvolle Darstellung von Produktvorteilen und Kundennutzen in Bezug auf die Bedürfnisse und Kaufmotive des Kunden
  - kunden- und abschlussorientiert präsentieren
4. **Argumentations**-Phase
  - Standardeinwände sicher behandeln
  - Stossdämpfer-Technik
  - Einwände in Verkaufshilfen umwandeln
  - Vorwände erkennen und behandeln
  - Verkaufsabschluss vorbereiten
5. **Abschluss**-Phase
  - Kaufsignale erkennen und nutzen
  - Kaufwunsch emotional verstärken
  - Einsatz zielgerichteter Abschlusstechniken
  - Abschluss tätigen und verbindliche Verabschiedung

## ***Verkaufpsychologie: Sich selbst und andere besser verstehen***

- die INSIGHTS DISG Persönlichkeitstypen
- Eigenschaften und Verhaltensweisen der 4 Grundtypen
- Mischtypen und Flexibilität
- Auswertung der individuellen INSIGHTS Persönlichkeits-Analyse
- Menschentypen im Direktkontakt und am Telefon erkennen
- von der goldenen Regel zur Platinregel

## ***Selbstorganisation des Verkäufers***

- Ziele realistisch setzen und erreichen
- Zeit- und Selbstmanagement
- richtiger Einsatz des Telefons zur Erhöhung der verkaufsaktiven Zeit:
  - kundenorientiert telefonieren
  - Terminvereinbarung am Telefon
  - Nachfassen von Angeboten
- Arbeitsorganisation und Besuchsplanung

## **Verkäuferpersönlichkeit und innere Einstellung**

- Stärkung von Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein
- Selbständig und aktiv die Kundenbeziehung aufbauen
- Förderung von Flexibilität und Verhaltenssicherheit in schwierigen Verhandlungs- und Präsentations-Situationen
- Festigung der inneren Einstellung in Bezug auf
  - kundenorientiertes Handeln und Verhalten
  - in Chancen und Möglichkeiten denken
  - kreative Ideen entwickeln und umsetzen
  - Eigenmotivation und Begeisterung
  - Reklamationen kundenorientiert behandeln

Diese **Lernziele** werden nicht schematisch in vorgegebener Reihenfolge abgearbeitet, sondern sind **miteinander verknüpft**, so dass sie ständig, mit steigendem Schwierigkeitsgrad und in anderem Zusammenhang, in die verschiedenen Trainings-schritte einfließen. Die Wiederholung in anderem Kontext erhöht die Merkfähigkeit, so dass bestimmte Verhaltensweisen schon während des Trainings in die automatische Reaktion der Teilnehmer übergehen können.

Die Teilnehmer trainieren und arbeiten in einer positiven und entspannten Lernatmosphäre. Unsere interaktive Arbeitsweise stellt sicher, dass kein Teilnehmer nur passiver Zuhörer ist. In Einzel-, Partner- und Gruppenarbeiten werden die Lernschritte **ständig geübt und vertieft**.

Die Lerninhalte sind so aufbereitet, dass sie jeder Teilnehmer sofort auf seine eigene Verkaufssituation anwenden kann. Am Ende des Trainings verfügt jeder der Mitarbeiter über sein **individuelles produkt- und kundenbezogenes Verkaufsgespräch**, das er direkt in der Praxis anwenden wird.

## **Trainer**

Das Training wird geleitet von Lukas Meierhofer. Er ist seit 1999 selbständiger Trainer und Coach in Verkauf und Führung sowie Mitglied des internationalen **INtem**-Netzwerkes.

Berufliches Erfahrungsspektrum:

- Studium der Volks- und Betriebswirtschaft (Dr.rer.pol.)
- 3 Jahre am Betriebswirtschaftlichen Institut der Uni Basel mit Lehrtätigkeit sowie Beratungs- und Schulungsmandaten
- 4 Jahre Führungs- und Kommunikationstrainer bei der Sandoz
- 12 Jahre diverse Führungsfunktionen (Leiter Profitcenter mit internationaler Verkaufsverantwortung, Geschäftsführer, Geschäftsbereichsleiter) in verschiedenen Branchen (Maschinen-, Baustoffindustrie, Grosshandel).

Weitere Info unter [www.meierhofer-partner.ch](http://www.meierhofer-partner.ch) oder Telefon 043 960 30 11.

## Durchführung

Das Trainingsprogramm umfasst 5 Intervalle mit dazwischenliegenden Umsetzungsphasen:

<b>Termine:</b>	09. Februar 2022	08.00 – 17.00
	23. Februar 2022	08.00 – 17.00
	09. März 2022	08.00 – 17.00
	23. März 2022	08.00 – 17.00
	06. April 2022	08.00 – 17.00

**Ort:** Hilton Garden Inn, Kreuzackerstrasse 5, 8957 Spreitenbach

**Kosten:** CHF 3850 pro Teilnehmer (exkl. Mehrwertsteuer), inkl. ausführliche Unterlagen mit Arbeits- und Verpflichtungsblättern zur Umsetzung der Trainingsziele und persönlichen Checklisten zur Selbstkontrolle, das Buch „Verkaufen heißt verstehen: Den Kunden. Das Handwerk. Sich selbst.“ von Lukas Meierhofer als begleitende Lektüre und zum Vertiefen, einer individuellen INSIGHTS Persönlichkeits-Analyse im Wert von CHF 390 sowie sämtliche Mittagessen und Pausengetränke.

**Anmeldung:** Mit beiliegendem Anmeldeformular. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Wir empfehlen Ihnen deshalb, sich frühzeitig anzumelden.

### **MEIERHOFER UND PARTNER**

Giessereistrasse 16  
CH-8005 Zürich

[www.meierhofer-partner.ch](http://www.meierhofer-partner.ch)

Tel +41 43 960 30 11

Fax +41 43 960 30 12

[info@meierhofer-partner.ch](mailto:info@meierhofer-partner.ch)

# Anmeldeformular

Wir interessieren uns für das Training **Erfolgreich verkaufen**:

<b>Firma</b>	
<b>Adresse</b>	
<b>PLZ/Ort</b>	
<b>Kontaktperson</b>	

Für das Verkaufstraining mit Start am 9. Februar 2022 **melden wir folgende Teilnehmer an:**

<b>Name</b>	<b>Vorname</b>	<b>E-Mail</b>

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

**Einsenden an:** MEIERHOFER UND PARTNER  
Giessereistrasse 16  
8005 Zürich

**Fax:** 043 960 30 12

**E-Mail:** [info@meierhofer-partner.ch](mailto:info@meierhofer-partner.ch)

## **Zahlungsbedingungen:**

100% bei Anmeldung. Bei Absage vor Veranstaltungsbeginn verfällt die Gebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich gestellt werden.