



**BEYREUTHER<sup>®</sup>**  
**TRAINING**

**SIEGER LERNEN HIER!**

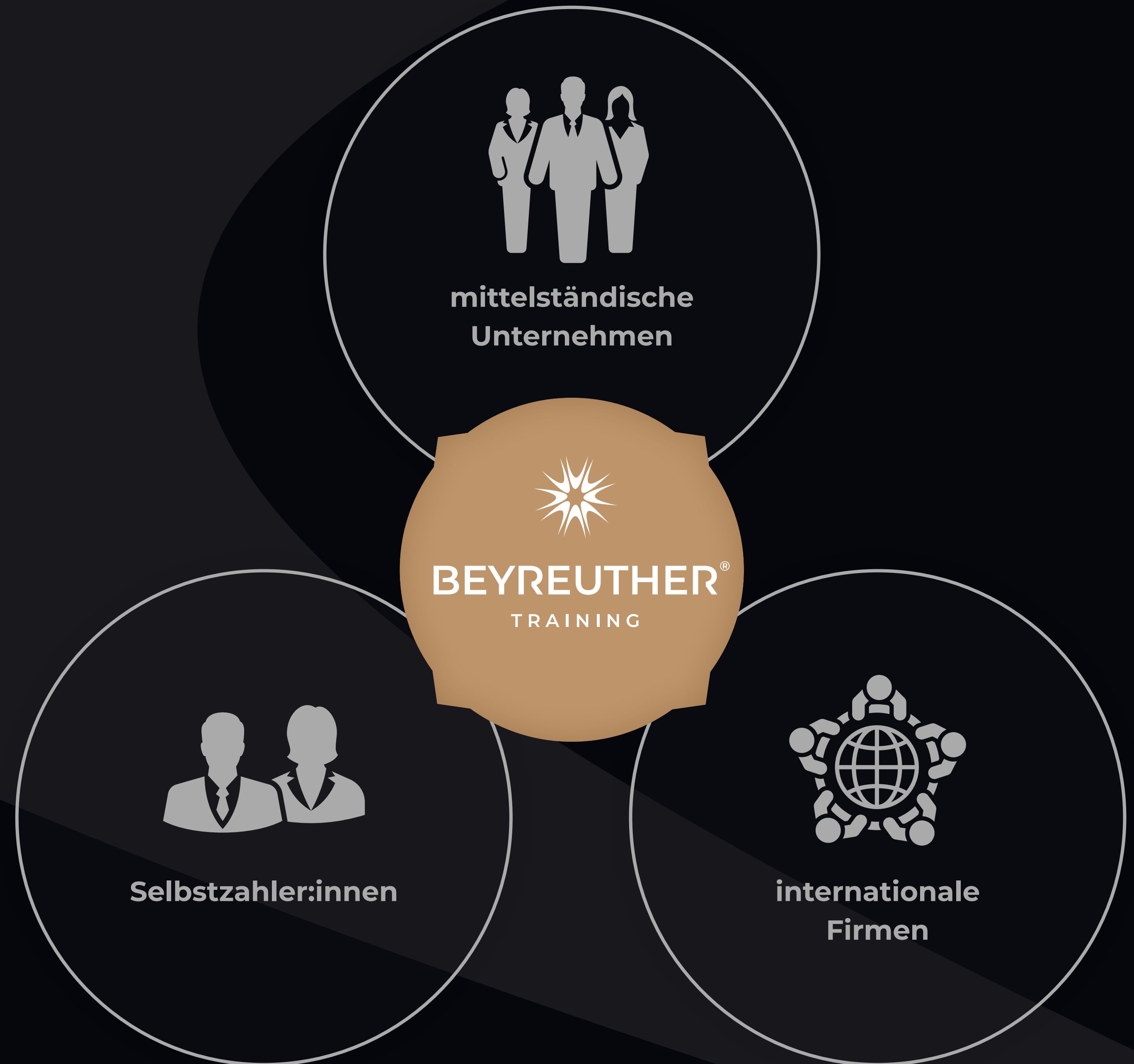
Verkaufen lernen bei beyreutherTRAINING.





# FÜR WEN?

Für Verkäufer, die mehr Abschlüsse erzielen wollen. Für Unternehmen, die systematisch Verkaufskompetenzen aufbauen möchten. Für alle, die mit wissenschaftlich erprobten Methoden statt Überredungstricks nachhaltigen Verkaufserfolg erreichen wollen.





# ZEHN

**WETTBEWERBS-  
VORTEILE...**





1

Einzigartige, ZFU-zertifizierte Sales-Online-Akademie im DACH-Raum.

2

Seit mehr als 25 Jahren bestechen wir durch Professionalität.

3

Jeder unserer Trainer greift selbst zum Hörer und liefert Beweise.

4

Strukturierte Gesprächs- und Telefonleitfäden sichern hohe Zuverlässigkeit und Reagibilität.

5

Außergewöhnlich hohe Lern- und Abrufquoten der vermittelten Verkaufstechniken dank Piktogrammsprache.

6

Sequenzielles Lernen steigert den Transfererfolg & reduziert Transferlücken signifikant.

7

Haptische & digitale Lernspiele beflügeln den Lernfortschritt um ein Vielfaches.

8

Wöchentliche Live-Coachings als Web-Video-konferenzen.

9

24 hoch 24: dank Kombinatorik Millionen Einwandszenarien im Griff.

10

Anwendbarkeit der Verkaufstechniken auf alle Produkte, Dienstleistungen, Branchen, Verkäufertypen und Verkaufsaufgaben.



# ÜBERBLICK: LERNSTRUKTUR

## BLOCK 1



### Verkaufsgesprächsführung und Verkaufsabschluss

Psychologische Mustererkennung, Vertrauensanker, Gesprächssicherheit

## BLOCK 2



### Einwandbehandlung und Preisverhandlung für Einsteiger

Vom Wunsch zur versteckten Schmerzstelle – systematische Gesprächslenkung

## BLOCK 3



### Fortgeschrittene Einwandbehandlung und Preisverhandlung

Storytelling, Reframing, Neuromarketing, Decoy-Effekte

## BLOCK 4



### Neukundenakquise und Empfehlungsnahme

Rhetorische Dominanz, Verlustvermeidung, kognitive Dissonanz

## BLOCK 5



### Exklusive MASTER-Techniken jenseits der Grundausbildung (Teil I.)

Körpersprache, Kaufreife-Trigger, Entscheidungsarchitektur



## BLOCK 6



### Exklusive MASTER-Techniken jenseits der Grundausbildung (Teil II.)

Multiplikation des Erfolgs, Führung im Vertrieb, Systemvertrieb





# BLOCK 1

## Verkaufsgesprächsführung und Verkaufsabschluss

Mit deutlich weniger Angeboten und Leerläufen zu spürbar mehr Verkaufabschlüssen?  
Die legendäre und magische 12-Stufen-Verkaufsgesprächstechnik nach ihrem Begründer Carsten Beyreuther ist der Schlüssel!

Mit ihr verkaufen Sie viel mehr mit viel weniger Aufwand. Sie erkennen, wer wirklich kaufen will, darf, kann oder wird und wer Sie allenfalls als Mitanbieter und Ideenlieferant ausnutzen möchte. Dieses Verkaufswerkzeug sorgt dafür, dass Ihre Kunden den Auftrag regelrecht ansaugen.





# BLOCK 2

## Einwandbehandlung und Preisverhandlung für Einsteiger

Einwände von Kunden sind für viele Verkäufer eine hohe Hürde. In diesem Block lernen Sie bzw. Ihre Verkäufer wie Sie genau diese Einwände wirksam entmachten und sie gleichzeitig in Verkaufschancen und Abschlüsse verwandeln. Genauso erfahren Sie wie Sie mit Hilfe der in diesem Block vermittelten Techniken nicht (mehr) auf Nachlässe und Rabatte angewiesen sind. Sie verkaufen nicht über den Preis, wer dies tut verliert Geld und Schlagkraft. Mit unseren kybernetischen Verhandlungstechnologien akzeptieren Kunden gerne Ihren Preis und fühlen sich dabei auch wohl.





# BLOCK 3

## Fortgeschrittene Einwand- behandlung und Preisverhandlung

Selbst erfahrene Verkäufer haben immer wieder mit Einwänden wie „Zu teuer“, „Keine Zeit“, „Wir haben schon jemanden“ oder auch „Wir glauben Ihnen nicht“ zu kämpfen (alle Einwände natürlich in verschiedensten Varianten). Mit diesem Block der kybernetischen Technologien zur Einwandbehandlung erlernen Sie 12 fortgeschrittene Techniken.

Aber Vorsicht! Diese Techniken sind nur etwas für Sie wenn Sie bereits gewisse Fertigkeiten besitzen (siehe Block 2) und Ihr Spiel auf ein völlig neues Level des Verkaufs und der Einwandbehandlung bringen wollen.





# BLOCK 4

## Neukundenakquise und Empfehlungsnahme

Sie benötigen mehr Termine, neue Kunden und Abschlüsse? Sie wollen sicher und einfach Weiterempfehlungen einholen und terminieren? Ihnen fehlen hin und wieder die richtigen Argumente?

Schluss damit! Nutzen Sie unsere kybernetischen Telefonleitfäden und freuen Sie sich auf mehr Umsatz und sogar auf Spaß beim Telefonieren!

**Willkommen zu einem kybernetischen Telefontraining der Extraklasse.**





# BLOCK 5

Exklusive MASTER-Techniken jenseits  
der Grundausbildung (Teil I.)





# BLOCK 6

Exklusive MASTER-Techniken jenseits  
der Grundausbildung (Teil II.)







**Wöchentlicher „Montagsimpuls“** –  
direkt von Carsten Beyreuther, psychologisch tief,  
aber pragmatisch



**Lernspiele & Challenges** –  
zur Wiederholung, Anwendung und  
Verankerung



**Sequenzielles Lernen** –  
jede Woche ist ein sinnvoller Lernschritt



**Donnerstags-Workshops (Live)** –  
inkl. Feedback, Hotseats und  
echten Cases



**Sparringspartner** –  
Avatar-Version für Übungsgespräche,  
Feedback & Training



**Sequenzielles Lernen** –  
jede Woche ist ein sinnvoller Lernschritt



**Live-Telefonate & Verkaufshörbeispiele** –  
echte Gespräche, echte Einblicke



**Trainerkoffer  
mit Lernspielen**



**ZFU-Zertifizierung**



**Einsendeaufgaben-Logis  
in der Akademie**

# DIDAKTISCHE BESONDERHEITEN



# „THE FUTURE OF COMMUNICATION IS HERE.“

SICHERN SIE SICH JETZT  
IHR STRATEGIEGESPRÄCH!



QR-Code scannen →  
Termin buchen →  
Verkaufserfolg maximieren



**Für mittelständische  
Unternehmen:**

Verkaufsteam stärken +  
Mittelstands-Expertise

**Jetzt informieren**



**Für  
Selbstzahler:innen:**

Flexible Zahlung +  
Maßgeschneiderte Lösungen

**Jetzt informieren**



**Für  
internationale Firmen:**

KI-Integration +  
Sales-Team-Transformation

**Jetzt informieren**

BeyreutherTRAINING. · Deutschland Vertriebs- und Service GmbH  
Bessemerstraße 51 · 1. OG · D-12103 Berlin · GERMANY  
Telefon: +49.30.2089.8320.0 · Telefax: +49.30.2089.8320.9 · E-Mail: support@teambeyreuther.com  
Web: www.beyreuther.io · Academy: www.beyreuther-sales-academy.learningsuite.io  
USt.-ID: DE249822256 · HRB: 275748 B (Berlin-Charlottenburg)