



WissensReich Academy

Vorsprung durch Wissen

Kursplan Faszination Verkauf – die Kunst, erfolgreich zu verkaufen

Im Seminar „Faszination Verkauf“ lernst du von Jörg Löhr, Udo Barth und Klaus J. Fink die Kunst wirkungsvoll zu verkaufen.

Mit 39 Stunden Live-Training, Online-Kursen und direktem Feedback für maximalen Praxiserfolg.





WissensReich Academy
Vorsprung durch Wissen

Faszination Verkauf – die Kunst, erfolgreich zu verkaufen

Entdecke die Geheimnisse erfolgreicher Abschluss-Spezialisten! Tauche ein in die Welt des Vertriebs und erfahre die entscheidenden Strategien, die Top-Performer von durchschnittlichen Verkäufern unterscheiden.

Einleitung

In unserem Verkaufsprogramm „Faszination Verkauf“ wirst du zum Meister des Überzeugens, zum Experten im Aufbau von Beziehungen und zum Champion der Abschlüsse. Darüber hinaus lernst du, wie du durch gekonntes Empfehlungsmarketing deinen Interessenten- und Kundenkreis permanent und signifikant erweiterst. Lass dich inspirieren, verbessere spürbar deinen Vertriebserfolg und bring deine Umsatzzahlen auf eine nächste Stufe. Das umfangreiche Seminarprogramm beinhaltet einen vorbereitenden Online-Kurs mit Jörg Löhr und Udo Barth, das 3-tägige Präsenzseminar mit unseren Verkaufsexperten Udo Barth und Klaus J. Fink. Des Weiteren sind zwei anschließende interaktive Live Online-Einheiten sowie ein abschließender Nachhaltigkeits-Online-Kurs von Jörg Löhr und Udo Barth mit 21 Modulen inkludiert, um im Nachgang Erlerntes zu festigen.



WissensReich Academy
Vorsprung durch Wissen

Faszination Verkauf – die Kunst, erfolgreich zu verkaufen

Entdecke die Geheimnisse erfolgreicher Abschluss-Spezialisten! Tauche ein in die Welt des Vertriebs und erfahre die entscheidenden Strategien, die Top-Performer von durchschnittlichen Verkäufern unterscheiden.

Umfang:

26 Stunden Live-Training Intensiv Lehrgang mit praxisnaher Umsetzung zur direkten Anwendung im unternehmerischen Alltag.

- 3-tägiges interaktives Training im Präsenzseminar (24 Stunden)
- Ergänzende interaktive Online-Live-Sessions (2 Stunden, 2 x 1-Stunden-Einheiten)

13 Stunden Video-Selbstlernprogramm Flexibel abrufbare Inhalte zur eigenständigen Vertiefung.

- 19-teiliger Vorbereitungs-Online-Kurs (2,5 Stunden)
- 21-teiliger Nachhaltigkeits-Online-Kurs (10,5 Stunden mit 21 Modulen á 30 Minuten)

Verkaufsfokussierte Schwerpunkte:

- Verkaufs-Mindset und Verkaufspsychologie für Solo-Verkäufer
- Systematische Kundenakquise und LeadGenerierung
- Professionelle Verkaufsgesprächsführung ohne Team-Support
- Spezielle Verkaufskanäle (Telefon, Online, Social Media)
- Verkaufs-Pipeline-Management und Erfolgsmessung



WissensReich Academy
Vorsprung durch Wissen



Faszination Verkauf – die Kunst, erfolgreich zu verkaufen

Entdecke die Geheimnisse erfolgreicher Abschluss-Spezialisten! Tauche ein in die Welt des Vertriebs und erfahre die entscheidenden Strategien, die Top-Performer von durchschnittlichen Verkäufern unterscheiden.

19-teiliger Online-Vorbereitungskurs:

Modul 1

Dein Mindset entscheidet über deinen Erfolg

Modul 2

Deine Reise beginnt mit dem „Warum“

Modul 3

Leg dich fest - mach deine Ziele konkret

Modul 4

Die Macht der Selbstdisziplin

Modul 5

Fokus auf Umsatz produzierende Aktivitäten

Modul 6

Leidenschaft und Identifikation

Modul 7

Gesprächsvorbereitung und Leitfaden

Modul 8

Wer fragt, der führt

Modul 9

Die EinwandFREIE Gesprächsführung

Modul 10

Produktnutzen vs. Produktstärke

Modul 11

Drei unterschiedliche Entscheider

Modul 12

Die vier Persönlichkeitstypen

Modul 13

Preisgespräch – die Macht der krummen Preise

Modul 14

Preisgespräch – der DECOY-Effekt

Modul 15

Preisgespräch – der Angebotsaufbau

Modul 16

Erfolgreiche Einwandverhandlung

Modul 17

Erfolgreich zum Abschluss

Modul 18

Gutes Reklamationsmanagement bindet Kunden

Modul 19

Verpflichte dich!



Faszination Verkauf – die Kunst, erfolgreich zu verkaufen

Entdecke die Geheimnisse erfolgreicher Abschluss-Spezialisten! Tauche ein in die Welt des Vertriebs und erfahre die entscheidenden Strategien, die Top-Performer von durchschnittlichen Verkäufern unterscheiden.

3-tägiges Präsenzseminar

Der praxisorientierte Kern unseres Verkaufsprogramms. Verkaufen ist eine Fähigkeit, die jeder Mensch lernen kann. Unsere Referenten zeigen dir, wie du mit Spaß und Leichtigkeit an die richtigen Kunden kommst. Vom ersten “Hallo” in der Akquise hin bis zur perfekten Auftragsklärung, dem erfolgreichen Verkaufen deiner Preise, Einwandbehandlung, einem gelungenen Empfehlungsmanagement, Nachverkaufskontakt uvm.

Nach dem Präsenzseminar:

- weißt du, welches Mindset erfolgreiche Verkäufer haben
- verstehst du, wie du zielführend mit Kunden kommunizierst
- weißt du, wie du dich optimal auf deine Gespräche vorbereitest
- wirst du für deine Kaltakquise einen konkreten Leitfaden haben
- weißt du, wie du deine Verkaufsgespräche erfolgreich führst
- verstehst du den Unterschied zwischen Produktstärke und Produktnutzen
- wirst du souverän mit Einwänden sowie Vorwänden umgehen
- hast du die Sicherheit für zukünftige Preis- und Verhandlungsgespräche
- erkennst du verbale und nonverbale Kaufsignale
- wirst du Reklamationen als Chance zur Kundenbindung nutzen
- ist dir bewusst, welche Vorteile Empfehlungsadressen haben
- begreifst du, weshalb 90 % aller Verkäufer nicht nach Empfehlungen fragen
- erkennst du, welche wirtschaftliche Bedeutung Empfehlungsadressen haben
- hast du erlernt, durch welche Fragen du qualifizierte Empfehlungen erhältst



WissensReich Academy
Vorsprung durch Wissen

Faszination Verkauf – die Kunst, erfolgreich zu verkaufen

Entdecke die Geheimnisse erfolgreicher Abschluss-Spezialisten! Tauche ein in die Welt des Vertriebs und erfahre die entscheidenden Strategien, die Top-Performer von durchschnittlichen Verkäufern unterscheiden.

2 Live Online-Kurse

Bei den zwei Live Online-Kursen wird dein erlerntes Wissen aus den vorherigen Bausteinen mit praktischen Übungen nachhaltig bereichert. So werden Fallbeispiele demonstriert und eine Ableitung für den Verkauf in den beruflichen Alltag des Solo-Selbstständigen vertieft. Zudem wird anhand von Praxisbeispielen die Umsetzung des Gelernten erprobt und die Analyse des Besprochenen vertieft, erläutert und mit klaren Anleitungen versehen, um langfristig Anwendung zu finden und den Vertriebserfolg nachhaltig zu gewährleisten.

Ergänzt wird dies mit offenen Q&A-Sessions, in denen jeder Teilnehmende seine individuellen Fragen und konkrete Fallbeispiele in die Kleingruppe einbringen kann und diese anhand von unternehmensnahen Praxisbeispielen für Herausforderungen des beruflichen Alltags Anregungen und konkrete Empfehlungen für erprobte Vorgehensweisen erhält.



Faszination Verkauf – die Kunst, erfolgreich zu verkaufen

Entdecke die Geheimnisse erfolgreicher Abschluss-Spezialisten! Tauche ein in die Welt des Vertriebs und erfahre die entscheidenden Strategien, die Top-Performer von durchschnittlichen Verkäufern unterscheiden.

21-teiliger Nachhaltigkeits-Online-Kurs

Modul 1 Verkäufer-Mindset für Solo-Selbstständige - Vom Fachexperten zum Verkaufsprofi

Modul 2 Verkaufspsychologie für Ein-Person-Unternehmen – Menschen verstehen und überzeugen

Modul 3 Authentisch verkaufen als Solo-Selbstständiger - Persönlichkeit als Verkaufsvorteil

Modul 4 Verkaufsmotivation und Durchhaltevermögen - Mental stark bleiben im Solo-Verkauf

Modul 5 Verkaufs-Charisma entwickeln - Ausstrahlung und Überzeugungskraft als Solo-Verkäufer

Modul 6 Kaltakquise für Solo-Selbstständige - Systematisch neue Kunden gewinnen

Modul 7 Empfehlungsmarketing systematisch betreiben – Kunden werben Kunden

Modul 8 Verkauf im Netzwerk - Beziehungen in Umsatz verwandeln

Modul 9 Content-Marketing als Verkaufsinstrument – Expertise Verkaufen

Modul 10 Digitale Lead-Generierung - Online systematisch Interessenten finden

Modul 11 Verkaufsgespräche strukturiert führen - Der Solo-Verkäufer-Leitfaden

Modul 12 Fragetechniken für Solo-Verkäufer - Den Kunden verstehen und führen

Modul 13 Nutzenargumentation für Solo-Selbstständige – Mehrwert überzeugend verkaufen

Modul 14 Einwandbehandlung im Solo-Verkauf – Widerstände professionell überwinden

Modul 15 Verkaufsabschluss-Techniken für Solo-Verkäufer - Den Deal erfolgreich schließen

Modul 16 Telefonverkauf für Solo-Selbstständige – Erfolgreich verkaufen ohne Sichtkontakt

Modul 17 Online-Verkauf und Webinare - Digital verkaufen als Solo-Unternehmer

Modul 18 Social Selling für Solo-Selbstständige - Verkaufen in sozialen Netzwerken

Modul 19 Verkaufs-Präsentationen für Solo-Verkäufer – Überzeugend präsentieren

Modul 20 Verkaufs-Pipeline-Management - Verkaufserfolg systematisch steuern

Modul 21 Verkaufsoptimierung und Erfolgsmessung – Kontinuierlich besser verkaufen