

# 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.





## **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.



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



## 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 11**

Drei unterschiedliche Entscheider

#### **Modul 2**

Deine Reise beginnt mit dem „Warum“

#### **Modul 12**

Die vier Persönlichkeitstypen

#### **Modul 3**

Leg dich fest - mach deine Ziele konkret

#### **Modul 13**

Preisgespräch – die Macht der krummen Preise

#### **Modul 4**

Die Macht der Selbstdisziplin

#### **Modul 14**

Preisgespräch – der DECOY-Effekt

#### **Modul 5**

Fokus auf Umsatz produzierende Aktivitäten

#### **Modul 15**

Preisgespräch – der Angebotsaufbau

#### **Modul 6**

Leidenschaft und Identifikation

#### **Modul 16**

Erfolgreiche Einwandverhandlung

#### **Modul 7**

Gesprächsvorbereitung und Leitfaden

#### **Modul 17**

Erfolgreich zum Abschluss

#### **Modul 8**

Wer fragt, der führt

#### **Modul 18**

Gutes Reklamationsmanagement bindet Kunden

#### **Modul 9**

Die EinwandFREIE Gesprächsführung

#### **Modul 19**

Verpflichte dich!

#### **Modul 10**

Produktnutzen vs. Produktstärke



## 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, Nachverkaufskonzept 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



## **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 Verkaufspfprofi

**Modul 2** Verkaufspsychologie für Ein-Personen-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



## Bereit, zu wachsen?

Du hast jetzt einen klaren Einblick, was dich im Faszination Verkauf – die Kunst, erfolgreich zu verkaufen erwartet. Du weißt, wie tief dieser Kurs geht – und wie sehr er dich nach vorne bringen kann.

**Und wenn du dir jetzt denkst:**

„Das will ich auch!“

Dann ist der nächste Schritt ganz einfach:

**Buche dir jetzt dein kostenloses Beratungsgespräch**

- ✓ Persönlich & individuell
- ✓ 100 % unverbindlich
- ✓ Exakt auf deine Situation zugeschnitten

**Scanne einfach den QR-Code**

und sichere dir deinen Termin direkt online!



**Und das Beste daran?**

Dieser Kurs ist zu 90 % staatlich förderfähig.

**Kein Haken.**

**Kein Risiko.**

**Kein Grund zu zögern.**

Mach jetzt den ersten Schritt –  
und wir gehen den Rest gemeinsam.  
**Deine Marke wartet nicht. Starte jetzt.**