



CONSENSIS
Trainingsübersicht

Spezielles

Telefontraining
Präsentationstraining
Emotionale Intelligenz
Stress- und Zeitmanagement
Beschwerde-Management
KI-Training
Service Excellence
Coaching

Verkaufs-Themen

Verkaufstraining

Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Messe Training
Selbstmarketing
Telefonakquise-Training
Cold Call-Training
Beschwerdemanagement

Interne Kommunikation

Management Training
Konflikt-Management
Teambildung
Fördergesprächs-Training
Feedback-Training
Gesprächsführungs-Training

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensus.ch
www.consensus.ch

Verkaufstraining

Stärkere Kundenbeziehungen. Nachhaltiger Erfolg.

Zwischen einem guten und einem herausragenden Verkäufer liegen oft nur wenige entscheidende Fähigkeiten. Wer Kundenbedürfnisse treffsicher erkennt, Vertrauen aufbaut und Gespräche gezielt zum Abschluss führt, verkauft nicht nur mehr, sondern gewinnt langfristige Partner.

Genau hier setzt das CONSENSIS Verkaufstraining an: Sie arbeiten an realen Situationen aus Ihrem Geschäftsalltag, entwickeln praxiserprobte Strategien und trainieren diese in intensiven Übungen, bis sie sitzen. Dabei hinterfragen Sie gewohnte Muster, schärfen Ihre innere Haltung und gewinnen die Sicherheit, die Ihre Kunden spüren.

Alle Inhalte werden vorab gemeinsam mit Ihnen auf Ihre konkreten Herausforderungen zugeschnitten. Die interaktive Methodik sorgt dafür, dass Sie das Gelernte sofort in Ihrem Alltag anwenden können.

Was Sie konkret mitnehmen:

Die Teilnehmenden ...

- führen Verkaufsgespräche strukturiert und bringen sie gezielt zum Abschluss
- erkennen Verkaufschancen und Kundenbedürfnisse und nutzen sie konsequent
- präsentieren überzeugend und setzen Storytelling wirkungsvoll ein
- verteidigen ihre Preise souverän, ohne die Kundenbeziehung zu belasten
- verwandeln Einwände und schwierige Situationen in Chancen zur Kundenbindung
- erweitern bestehende Geschäftsbeziehungen durch Cross-Selling und Empfehlungsmanagement
- verhandeln partnerschaftlich auf Augenhöhe und erzielen Win-Win-Ergebnisse
- stärken ihre mentale Resilienz und treten auch unter Druck selbstsicher auf

Trainingsmodule im Überblick:

(werden ausführlich in Zusammenarbeit mit Ihnen definiert)

Vorbereitung und Kommunikationsgrundlagen

- Jedes Kundengespräch so vorbereiten, dass Sie von der ersten Minute an führen
- Die Mechanismen zwischenmenschlicher Kommunikation verstehen und gezielt nutzen
- Durch die richtigen Fragen zum richtigen Zeitpunkt verborgene Bedürfnisse aufdecken
- Mit aktivem Zuhören Wertschätzung zeigen und Informationen gewinnen, die andere überhören

Der erfolgreiche Gesprächsverlauf

- Alle Phasen des Verkaufsgesprächs souverän steuern. Vom Einstieg bis zum Ergebnis
- Am Telefon mit Klarheit und Verbindlichkeit den Termin sichern
- Den ersten Eindruck so gestalten, dass er Türen öffnet
- Gesprächseinstiege wählen, die natürlich vom Small Talk zum Business Talk überleiten
- Durch echtes Interesse Vertrauen aufbauen und Kunden emotional erreichen



CONSENSIS
Trainingsübersicht

Spezielles

Telefontraining
Präsentationstraining
Emotionale Intelligenz
Stress- und Zeitmanagement
Beschwerde-Management
KI-Training
Service Excellence
Coaching

Verkaufs-Themen

Verkaufstraining

Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Messe Training
Selbstmarketing
Telefonakquise-Training
Cold Call-Training
Beschwerdemanagement

Interne Kommunikation

Management Training
Konflikt-Management
Teambildung
Fördergesprächs-Training
Feedback-Training
Gesprächsführungs-Training

Verkaufstraining Fortsetzung

Stärkere Kundenbeziehungen. Nachhaltiger Erfolg.

Präsentation und Überzeugung

- Vor Gruppen und Einzelpersonen gleichermaßen sicher und wirkungsvoll präsentieren
- Statt Produktmerkmale aufzuzählen den konkreten Kundennutzen erlebbar machen
- Mit Storytelling Botschaften verankern und Kaufentscheidungen emotional vorbereiten

Beziehungsmanagement und Ausbau

- Bestehende Kundenbeziehungen durch gezieltes Cross-Selling systematisch ausbauen
- Partnerschafts- und Fördergespräche führen, die Loyalität und Umsatz steigern
- Strategische Netzwerke aufbauen, die kontinuierlich neue Geschäftschancen eröffnen
- Empfehlungen aktiv generieren statt dem Zufall überlassen
- Sich vom austauschbaren Verkäufer zum unverzichtbaren Partner entwickeln

Verhandlung und Abschluss

- Auch in Gruppenverhandlungen die Gesprächsführung behalten
- Win-Win-Lösungen erarbeiten, die beide Seiten überzeugen und Beziehungen stärken
- Verhandlungen durch gezielte Fragen lenken, statt auf Argumente zu reagieren
- Preise selbstbewusst vertreten, ohne die Kundenbeziehung zu gefährden
- Kaufsignale erkennen und den Abschluss im richtigen Moment herbeiführen

Einwand- und Konfliktbewältigung

- Bei Einwänden gelassen bleiben und sie als Wegweiser zum Abschluss nutzen
- Bewährte Techniken beherrschen, die auch in heiklen Situationen funktionieren
- Reklamationen so behandeln, dass die Kundenbeziehung gestärkt daraus hervorgeht
- In angespannten Momenten deeskalierend kommunizieren und Lösungen anbieten

Persönliche Effizienz

- Zeit und Energie im Vertriebsalltag auf die wirkungsvollsten Aktivitäten konzentrieren
- Klare Prioritäten setzen und die eigene Arbeitsweise konsequent optimieren
- Mentale Stärke und Resilienz aufbauen, um auch nach Rückschlägen leistungsfähig zu bleiben