

# Verkaufsstrategien für Gewinner

## So arbeiten Spitzenverkäufer im 21. Jahrhundert



**Werden Sie die Nummer 1 im Kopf Ihrer Kunden  
Wer sich in den wilden Wassern des Wettbewerbs  
an der Spitze halten will, muss ständig trainieren  
und sich weiterentwickeln.**

Gehen Sie im Kopf Ihrer Kunden spazieren, erkennen und nutzen Sie die wirklichen Kaufgründe. Im Verkauf gibt es nichts Schlimmeres, als nicht zu wissen, was zwischen einem selbst und einem erfolgreichen Abschluss steht. Sorgen Sie dafür, dass auch Ihr Kunde Verpflichtungen Ihnen gegenüber eingeht.

### **Dieses Seminar sichert Ihnen den Vorsprung!**

Sie verkaufen nach der Platin Regel: „Lasse deinen Kunden so kaufen, wie er kaufen möchte.“ Damit arbeiten Sie auf Sog und können auf Druck verzichten.

**Zielgruppe:** Mitarbeiter und Führungspersönlichkeiten mit Kundenkontakt im Außen- und Innendienst

### **So werden Sie zur Nummer 1 im Kopf Ihrer Kunden**

1. Starten Sie mit Einfühlungsvermögen, Siegeswillen und „positivem Egoismus“ zum Erfolg
2. Fragen Sie nach den Grundbedingungen für eine Auftragschance
3. Gewinnen und überzeugen Sie Ihre Kunden mit exzellenter Gesprächsführung
4. Steuern Sie zielbewusst den Kaufprozess von A bis Z, und erzielen Sie so mehr lukrative Aufträge
5. Bekämpfen Sie Einwände und Widerstände nicht, sondern gehen Sie darauf ein, und verwandeln Sie diese mit Verkaufs-Kybernetik in Kaufgründe
6. Unterscheiden Sie gut klingende „Vorwände“ von wirklichen Einwänden, und vermeiden Sie damit unnötige Scheingefechte
7. Dann werden Ihre Kunden Ihnen mehr vertrauen als dem Wettbewerb



# Verkaufsstrategien für Gewinner

## Mit diesen Bausteinen hängen Sie Ihren Wettbewerb einfach ab

### Den Kaufprozess von A bis Z zielbewusst steuern

- Die Kunden voll einbinden
- Kaufen lassen und nicht verkaufen

### Die Grundbedingungen für einen Auftrag in Erfahrung bringen

- Wer keine Bedingungen nennt will auch nicht kaufen
- Aus Bedingungen Verpflichtungen entwickeln
- Die Erfüllung der Bedingungen bestätigen lassen

### Den sicheren Weg zum Kernpunkt einschlagen

- Im Kopf der Kunden spazieren gehen
- Wer fragt, führt – wer behauptet, krepitiert
- Den „roten Knopf“ finden und nutzen

### Den Nutzen für die Kunden deutlich machen

- Aus der Fischperspektive argumentieren
- Den passenden Nutzen bringen
- Eine wirkungsvolle Präsentation halten

### Den besten Umgang mit dem Preis finden

- Der nackte Preis ist immer zu hoch
- Die Leistung über den Preis stellen
- Den richtigen Zeitpunkt wissen, um den Preis zu nennen

### Erprobte Wege zum positiven Abschluss einschlagen

- Ja/Nein Situationen umgehen
- Über den „Zustimmungstrichter“ zum Abschluss-JA kommen
- Effektive Abschlusstechniken und -methoden einüben

### Mit Einwänden und Widerständen professionell umgehen

- Einwände schon im Vorfeld ausschalten
- Zuverlässige Methoden anwenden, um Einwände zu entkräften
- Einwände in Kaufgründe verwandeln
- Durch Verpflichtungen Widerstände ausschalten

### Was Sie mit diesem Seminar erreichen

- Sie gewinnen Selbstsicherheit und Selbstvertrauen im Umgang mit Ihren Kunden
- Viele kleine Vorsprünge machen Ihnen den Gesamterfolg möglich
- Sie kämpfen nicht mit Ihren Kunden, sondern werden deren Partner und sparen damit viel Energie
- Sie entwickeln Vertrauen in eine erfolgreiche Zukunft
- Sie gestalten Ihre eigene, positive Unternehmenskonjunktur

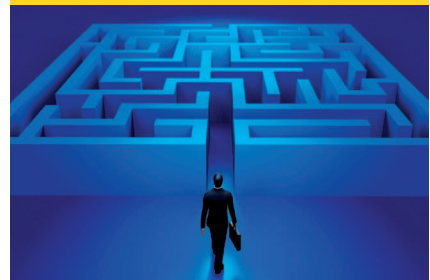


Besuchen Sie uns bei Facebook:  
[www.facebook.com/kaltenbachtraining](http://www.facebook.com/kaltenbachtraining)



Besuchen Sie uns auf unserer Website  
[www.kaltenbach-training.de](http://www.kaltenbach-training.de)

## Offene Seminare



### Lutherstadt Wittenberg

19. - 20. März 2019

16. - 17. Oktober 2019

### Böbingen an der Rems

01. - 02. April 2019

### Seminarzeiten:

1. Tag: 08:59 Uhr bis 17:00 Uhr
2. Tag: 08:29 Uhr bis 16:30 Uhr

### Ihre Investition:

780 EUR zzgl. Mwst. inklusive  
Fachbuch von den Autoren von  
Kaltenbach Training





## Anmeldung zu einem OFFENEN SEMINAR

### Fax 03491 79395-29

#### Absender und Ansprechpartner

Ich melde weitere Personen an (Name und Vorname)

Name .....

Vorname .....

Firma .....

Straße .....

PLZ, Ort .....

E-Mail .....

Telefon .....

Ich melde mich/uns verbindlich für folgendes offene Seminar an

## Verkaufsstrategien für Gewinner

- 19. und 20. März 2019 in Lutherstadt Wittenberg
- 01. und 02. April 2019 in Böbingen an der Rems
- 16. und 17. Oktober 2019 in Lutherstadt Wittenberg

**Ralph Guttenberger**  
**Walter Kaltenbach**  
**Ralph Guttenberger**

- Ich/wir benötigen eine Übernachtungsmöglichkeit: Von ..... bis .....
- Doppelzimmer/Anzahl .....  Einzelzimmer/Anzahl .....
- Ich bin an einem unternehmensinternen Seminar interessiert

#### Die Bezahlung erfolgt durch

- Bankeinzug  Scheck/Überweisung  Rechnung

Institut:

IBAN:

BIC:

Kontoinhaber:

#### Haben Sie Fragen?

### Regularien

#### Übernachtung

Für die Teilnehmer werden bei angegebenem Bedarf im Seminarhotel – auf deren Kosten – Zimmer gebucht. Die Abrechnung ist mit dem Hotel direkt vorzunehmen. Die Hotelanschrift erhalten Sie rechtzeitig vor dem Seminar.

#### Anmeldung

Jede Anmeldung ist verbindlich. Bei Rücktritt bis 4 Wochen vor dem Termin sind 80 EUR Bearbeitungsgebühr zu entrichten. Bis 2 Wochen vor dem Termin sind 50% der Gebühr fällig. Danach ist die gesamte Gebühr zu bezahlen. Ersatzteilnehmer können jederzeit gestellt werden. Als Gerichtsstand gilt der Sitz von Kaltenbach-Training als vereinbart.

#### Verpflegungspauschale

Diese ist abhängig vom Veranstaltungsort und wird Ihnen separat berechnet. Wir informieren Sie dazu rechtzeitig vor dem Seminar. Den Zeitplan entnehmen Sie bitte dem Seminarprogramm.

#### Datenschutz gemäß DSGVO

Zum Zwecke der Auftragserfüllung und dem reibungslosen Service von Kaltenbach Training speichern wir Ihre personenbezogenen Daten wie: Vorname, Nachname, Firma, Firmenanschrift, Email-Adresse, ev. Feedbacks und Bilder. Desweiteren erhalten Sie den Tipp des Monats als fortführende Plusleistung unseres Services. Sie können der Speicherung Ihrer Daten jederzeit widersprechen. Senden Sie uns dazu eine Email an die [info@kaltenbach-training.de](mailto:info@kaltenbach-training.de).

- Ja, ich/wir sind mit den Regularien einverstanden

Unterschrift des Verantwortlichen .....

Kalipe GmbH  
 Juristenstraße 19  
 06886 Lutherstadt Wittenberg  
 Telefon+49 3491 79395-0  
 Telefax+49 3491 79395-29

[www.kaltenbach-training.de](http://www.kaltenbach-training.de)  
[www.punktlandung-im-hausverkauf.de](http://www.punktlandung-im-hausverkauf.de)  
[info@kaltenbach-training.de](mailto:info@kaltenbach-training.de)

Sparkasse Wittenberg  
 IBAN: DE37 8055 0101 0000 0017 08  
 Bic: NOLADE21WBL  
 USt-IdNr.: DE 187610674  
 AG Stendal HRB 14716  
 Geschäftsführer: Ralph Guttenberger