Verkaufstraining

Motiviert und erfolgreich im B2B Vertrieb

Ort: **Berlin**

Termin: **Di. 12.08.2025** von 09:00 bis 16:00 Uhr
Mi. 13.08.2025 von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 1160,–** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt.
pro Teilnehmer inkl. Catering

Beschreibung

Dieses interaktive Verkaufstraining geht auf die tagtäglichen Herausforderungen von Verkäufern*innen ein, stärkt die Motivation und bietet darüber hinaus Grundlagen der Verkaufspsychologie für den zielgerichteten und erfolgreichen B2B Verkauf.
Das Verkaufstraining bietet den Verkäufer*innen konkrete Herangehensweisen im direkten und telefonischen Verkauf und ermöglicht die engagierte und wirkungsvolle Vorgehensweise im B2B Vertrieb.

Nutzwert

Dieses Verkaufstraining fördert die Motivation und Souveränität der Verkäufer*innen, um die Verkaufsziele zu erreichen. Nach diesem Training sind die Verkäufer*innen klar, engagiert und empathisch in den Verkaufsgesprächen mit Neu- und Bestandskunden am Telefon und im Direktkontakt. Die Teilnehmer*innen können Herausforderungen vom gelungenen Erstkontakt bis hin zum Vertragsabschluss erfolgreich meistern. Am Ende des Trainings haben die B2B Verkäufer klar, worauf es in jedem Verkaufsprozess ankommt und, wie man es konkret anpackt.

Lernziele

- Motivation und Mindset als Verkäufer fördern
- Souveränität in Verkaufs- und Vertriebsterminen stärken
- Empathie für Kundenbedarfe verbessern
- Sich in Verkaufsgesprächen durchsetzen können und erfolgreich sein
- Mit Herz und Verstand die eigenen Verkaufsziele erreichen können

Besonderheiten

Kleine Seminargruppe mit maximal 10 Personen
Praxiswerkstatt
Digitale Dokumentation der Veranstaltungsergebnisse

Veranstaltungsort
Das Seminar wird in einem Hotel in zentraler Lage und in der Nähe zum Hautpbahnhof stattfinden.

Catering inklusive
Die Lernmodule werden von kleinen Kaffeepausen und einem Mittagsimbiss unterbrochen.
Die Teilnahmegebühr versteht sich inkl. Catering.

Kompakttraining GmbH & Co. KG
Banksstraße 6 · 20097 Hamburg
Tel. +49(40) 80 81 375-0
Fax +49(40) 80 81 375-41
E-Mail service@kompakttraining.de

Dipl.-Psych. Annette Feist
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider
Hamburg HRA 118788
USt-IdNr. DE299551378

Bank Hamburger Sparkasse
IBAN DE04 2005 0550 1012 2185 31
BIC HASPDEHHXXX
Finanzamt Hamburg Hansa

Komplementär K3-Verwaltungs GmbH
Hamburg HRB 136021
Dipl.-Psych. Annette Feist
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider

Verkaufstraining

Motiviert und erfolgreich im B2B Vertrieb

Ort: **Berlin**

Termin: **Di. 12.08.2025** von 09:00 bis 16:00 Uhr
Mi. 13.08.2025 von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 1160,–** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt.
pro Teilnehmer inkl. Catering

Themen

- Die eigene Verkäuferpersönlichkeit – worauf es ankommt
- Der erfolgreiche Erstkontakt am Telefon: Termine vereinbaren
- Verbindliche Bedarfsermittlung im Erstkontakt
- Überzeugende Auftritte im Akquise-Termin
- Produkt und Firma motiviert präsentieren
- Kunden empathisch abholen und im Gespräch mitnehmen
- Vertriebsgespräche engagiert und emphatisch meistern
- Ein kurzer Blick in die Verkaufspsychologie und Kundentypologie
- Einwände und Feedback für den eigenen Erfolg nutzen
- Vertragsverhandlung im Dialog erfolgreich gestalten und sich durchsetzen
- Professionell Vertragsabschlüsse erreichen

37 Teilnehmer haben das Seminar bewertet

Lernerfahrung	★★★★☆
Praxisbezug	★★★★☆
Fragen beantwortet	★★★★½
Empfehlung	★★★★½
Weiterempfehlung	★★★★½
Gesamtbewertung	★★★★½

Methoden

- Teilnehmerorientierte Bildungsdidaktik
- Themenzentrierter Erfahrungsaustausch
- Bearbeitung von konkreten Praxisfällen
- Muster und Leitfäden als Transferhilfen für den Alltag
- Individuelles Feedback durch die Trainer: in und Seminargruppe

Voraussetzungen

Dieses Seminar ist für alle geeignet, die im Außendienst arbeiten oder mit Verkaufsaufgaben im Unternehmen beauftragt sind.

Seminar-Unterlagen

Digitale Seminar Unterlagen, Fotoprotokoll der Flipcharts

Zertifikat

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat von der Kompakttraining GmbH & Co. KG.

Kompakttraining GmbH & Co. KG

- Seit 2003 in allen deutschen Metropolen
- Kompaktes Wissen in kurzer Zeit
- Interaktive Seminararbeit mit Flipchart Illustrationen
- Kein Powerpoint Vortrag
- Diskussionen und Erfahrungs-austausch in der Seminargruppe

Unsere Trainer / -innen

- Fest angestellt & intern ausgebildet.
- Qualitätsüberwacht.
- Hochschulabschluss, BWL, Psychologie, Pädagogik.

Anmeldung

service@kompakttraining.de
040/80 81 375-41

Bitte senden Sie uns diese per Post, per Fax oder eingescannt per Mail.

kompakt training

☒ **Ja,** hiermit melde ich zu folgendem **Seminar** an

Thema:	**Verkaufstraining: Motiviert und erfolgreich im B2B Vertrieb**
Ort:	**Berlin**
Termin:	**Di. 12.08.2025** von 09:00 bis 16:00 Uhr**; Mi. 13.08.2025** von 09:00 bis 16:00 Uhr
Preis:	**€ 1160,–** zzgl. MwSt., **€ 1380,40** inkl. MwSt. (pro Teilnehmer inkl. Catering)

Folgende **Teilnehmer** melde ich verbindlich an:

Anrede, Vorname, Name:			
Firma:			
Straße:		PLZ, Stadt:	
Telefon:		Fax:	
E-Mail:			

weitere Teilnehmer/innen:

Anrede, Vorname, Name:			
E-Mail:			
Anrede, Vorname, Name:			
E-Mail:			
Anrede, Vorname, Name:			
E-Mail:			

☐ Folgender **Koordinator** erhält eine Kopie der Seminarunterlagen:

Anrede, Vorname, Name:			
Telefon:		Fax:	
E-Mail:			

☐ Abweichender **Rechnungsempfänger** ist:

		Unsere Bestellnr./ Kostenstelle ist:	
Firma:			
Abteilung:			
Anrede, Vorname, Name:			
Straße:		PLZ Stadt:	
Telefon:		Fax:	
E-Mail:			

Mit Absenden der Anmeldung nehme ich die AGB und Datenschutzerklärung zur Kenntnis und bin mit deren Geltung einverstanden.
Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und ca. 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. **AGB:** www.kompakttraining.de/agb/ **Datenschutzerklärung:** www.kompakttraining.de/datenschutz/

Datum, Stempel, Unterschrift:

Bitte senden Sie die eingescannte Anmeldung per E-Mail an service@kompakttraining.de, per Fax an: 040/80 81 375-41 oder per Post.

Kompakttraining GmbH & Co. KG
Banksstraße 6 · 20097 Hamburg
Tel. +49(40) 80 81 375-0
Fax +49(40) 80 81 375-41
E-Mail service@kompakttraining.de

Dipl.-Psych. Annette Feist
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider
Hamburg HRA 118788
USt-IdNr. DE299551378

Bank Hamburger Sparkasse
IBAN DE04 2005 0550 1012 2185 31
BIC HASPDEHHXXX
Finanzamt Hamburg Hansa

Komplementär K3-Verwaltungs GmbH
Hamburg HRB 136021
Dipl.-Psych. Annette Feist
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider

DiVA 2.8, 20-06-2025, 22:19:57 — ID 42427