

## **Überzeugende Beratungs- und Akquisitionsgespräche**

Seminar  
**M 01**

Nicht nur Verkäufer haben Gespräche zu führen, in denen sie andere von einer Ware oder Leistung überzeugen wollen: Auch Kundenberater, Architekten, Vertriebsingenieure und viele andere kommen häufig in diese oder ähnliche Situationen.

Insbesondere bei den heutzutage enger werdenden Märkten ist es dabei oft wichtiger, langfristige Partnerschaften aufzubauen, als schnelle, aber einmalige Vertragsabschlüsse zu erzielen.

Alle Gespräche dieser Art haben ein gemeinsames Ziel: Sie sollen für etwas werben und dem anderen seinen Nutzen verdeutlichen, wobei aber auch der Nutzen für die eigene Organisation nicht auf der Strecke bleiben darf. Die Gespräche folgen gemeinsamen Grundregeln der Gesprächsführung und erfordern die gleichen kommunikativen Fähigkeiten, um die strategischen und psychologischen Hürden zu überwinden.

**Seminarziel** Die Teilnehmer/innen erkennen, wie es ihnen gelingen kann, einen Interessenten vom Nutzen einer Ware/Dienstleistung zu überzeugen und welche psychologischen Aspekte dabei zu beachten sind. Sie erhalten Hinweise für ein zweckdienliches Gesprächsverhalten sowie strategische und organisatorische Tipps. In gespielten Verhandlungen trainieren sie ihr Kommunikationsverhalten.

**Inhalte**

- Psychologische Aspekte eines Gesprächs
- Der Verkaufsprozess
- Setzen eines realistischen Gesprächsziels
- Systematische Besuchs- und Gesprächsvorbereitung
- Wirkungsvolle telefonische Anmeldung
- Persönliches Erscheinungsbild und Auftreten
- Eingangskontakt und Gesprächseinstieg
- Verhandlungsstrategie und Argumentation
- Frage- und Zuhörtechniken
- Konstruktives Reagieren auf Einwände, Vorbehalte, Kritik
- Visuelle Präsentationsmöglichkeiten
- Vereinbarung, Ergebnissicherung und Abschluss

**Methodik** Die Lehrinhalte werden in Lehrgesprächen und Gruppenarbeiten vermittelt. In videogestützten Rollenspielen werden typische Gesprächssituationen geübt. Es wird umfangreiches Begleitmaterial ausgegeben und auf Fachliteratur hingewiesen.

**Teilnehmer** Personen, die Beratungs-, Verkaufs- oder Werbegespräche zu führen haben. Maximal 10 Teilnehmer/innen.