VERKAUFSTRAINING B2B

Licence to Sell - Präsenzformat

Erfolgreiche Verkäufer*innen gehen flexibel auf Kund*innenwünsche ein, nehmen Veränderungen frühzeitig wahr und agieren aktiv. Legen Sie den Grundstein für Ihren Verkaufserfolg – mit unserer Verkaufsausbildung Licence to Sell.

In der viertägigen Ausbildung trainieren Sie, wie Sie professionell Termine vereinbaren, Verkaufsgespräche zum erfolgreichen Abschluss bringen und Ihre Kund*innennetzwerke ausbauen. Sie entwickeln Ihren persönlichen Verkaufsstil und gewinnen Sicherheit in unterschiedlichsten Verkaufssituationen.

Konzept

An vier modular aufgebauten Trainingstagen stellen wir Ihren persönlichen Verkaufsstil in den Mittelpunkt und trainieren an praxisrelevanten Kund*innensituationen. In der Praxisphase zwischen den Trainingstagen setzen Sie die neuen Erkenntnisse in Ihrem Verkaufsalltag sofort um und können so die damit erzielten Resultate unmittelbar messen.

ISO zertifiziert

Licence to Sell ist extern zertifiziert vom TÜV Süd nach ISO 29993. Bei dieser internationalen Norm stehen die hohe Qualität des Trainings sowie der Nutzen der Teilnehmer*innen im Mittelpunkt.

Themen

Persönlicher Verkaufsstil

- Grundlagen Ihres Verkaufserfolges
- Ziel- und kund*innenorientiert verkaufen
- Eigenes Verhalten erkennen

Kund*innen begeistern

- Neukund*innenakquisition
- Erstkontakt und Bedarfsanalyse
- Kund*innenwünsche analysieren – Verwendung des Kano-Modells
- Konkrete Vereinbarungen treffen

Kund*innenbindung ausbauen

- Führen vertraulicher und konstruktiver Kund*innendialoge
- Kund*innenpotenziale nutzen
- Professionelle Einwandbehandlung
- Bestehend Kund*innen neu begreifen und begeistern

LIFO Stärkenprofil

- Persönliches LIFO Stärkenprofil und den bevorzugten Verkaufsstil erkennen

Ausbildungsvorbereitung

Um die aktive Trainingszeit effektiv zu nutzen, erhalten Sie vier Wochen vor Trainingsstart spezielle Unterlagen zur Trainingsvorbereitung. Anhand gezielter Fragen zu Ihrer Ist-Situation sowie Ihren persönlichen Zielen und Erwartungen können Sie sich optimal auf das Training vorbereiten.
Die Trainer*innen gehen individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.

Zielgruppe

Licence to Sell richtet sich an alle Mitarbeiter*innen im Verkauf, die durch eine fundierte Ausbildung ihre Umsätze nachhaltig erhöhen und damit die Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens sichern wollen. Durch die modular aufgebaute Ausbildung werden die Teilnehmer*innen ihre vertriebliche Kompetenz spürbar verbessern, um größere Erfolge bei Ihren Kunden zu erzielen.

Gruppenzielgröße: 8 - 11 Teilnehmer*innen

Investition

4 Präsenztage
2.640,- Euro netto

Ort

Tagungshotel wird noch bekannt gegeben

Inbegriffen

- Tagungspauschale
- Schriftliche Ausbildungsvorbereitung
- 4 Intensivtrainingstage (modularer Aufbau 4 x 1 Tag)
- Erstellung des LIFO-Stärkenprofils „Verkaufsstile“
- Trainingsmaterialien
- PROAKTIV Merkkarten und App
- Zertifikat „Licence to Sell“

Anmeldung

PROAKTIV Akademie / Bachemstraße 4-6 / 50676 Köln / Tel.: + 49 (0)221 48538-38
www.proaktiv-management.de / anfrage@proaktiv-management.de

Es gelten die allgemeinen Vertragsbedingungen sowie die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten. Copyright 26.08.25 by PROAKTIV®