



**Abschlusstechniken der  
Top-Profis im Vertrieb der  
Dienstleistungsbranche**

2-Tage Verkaufstraining

# Emotionales Verkaufen in der Dienstleistungsbranche: Kennen, Können, Umsetzen

## Trainingsinhalt

Wie Sie den Verkaufsabschluss erfolgreich durchführen

Wie Sie das Abschlussgespräch professionell organisieren

Wie Sie eigene und fremde Abschlussbarrieren erkennen und abbauen

Wie Sie eine tolle Beziehung mit Ihren Kunden auf seriöse und langfristige Weise aufbauen

Wie Sie mit unterschiedlichen Menschentypen erfolgreich bis zum Abschluss verhandeln

Wie Sie Widerstände in „Vorwände“ und „Einwände“ unterscheiden können

Wie Sie sich positiv für den Abschluss stimulieren

Die 7 wichtigsten Abschlusstechniken



## Danach können Sie...

Vorwände erkennen

Mit Einwänden richtig umgehen

„Ihre“ Abschlusstechnik bei den richtigen Menschentypen einsetzen

Ihre Erfolge ganz einfach programmieren

Jedes Abschlussgespräch bis zum Schluss auf den Punkt bringen

Auch in schwierigen Situationen souverän handeln

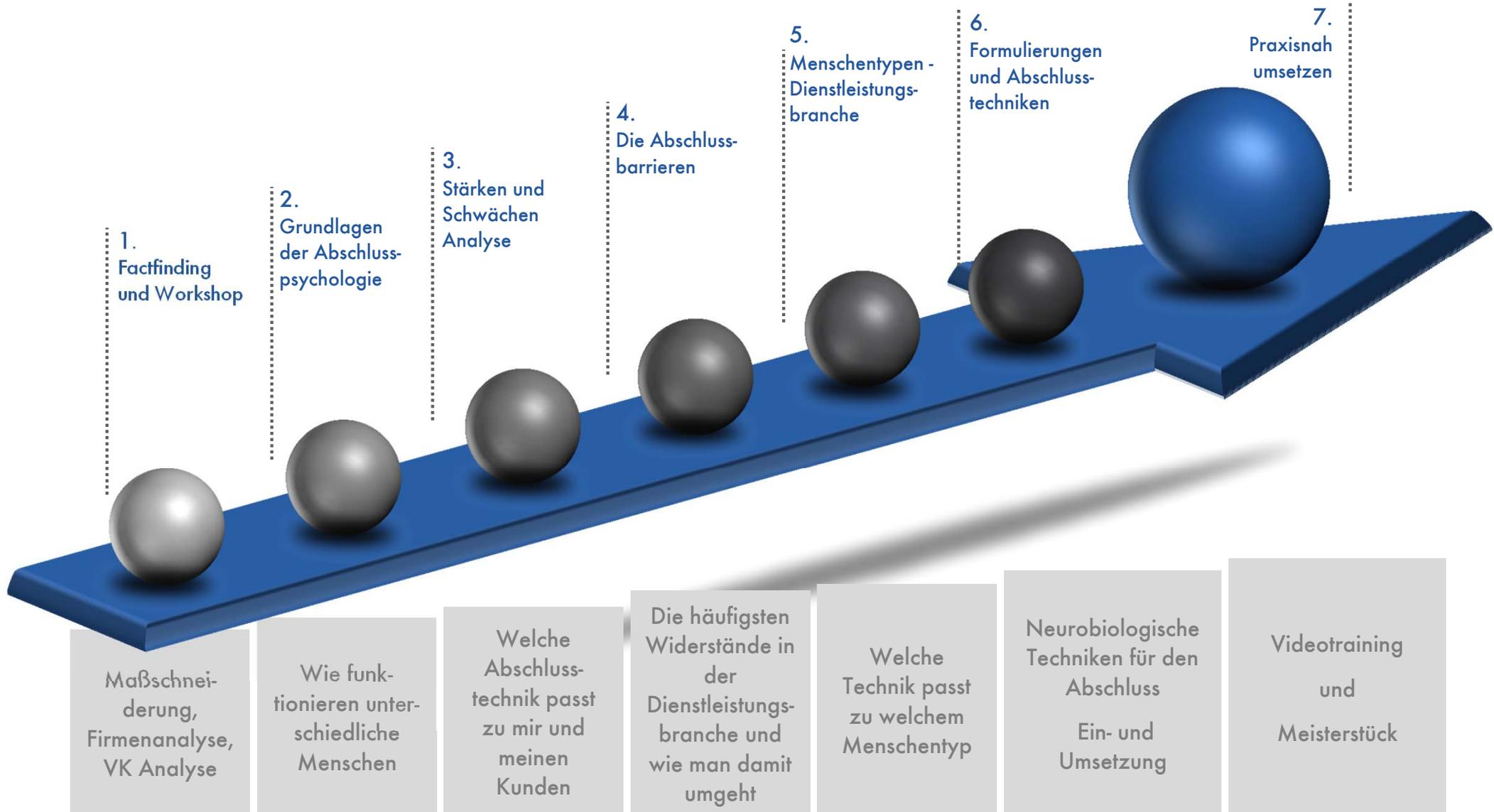
Seriös nach dem „Win-Win-Prinzip“ abschließen

Aus Neukunden – Stammkunden machen

# In zwei Tagen zum Abschlussprofi

Drehbuchentwicklung für alle Punkte der Abschluss technik

Trainingsaufbau



# In 3 Schritten zum Verkaufsprofi der Dienstleistungsbranche

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf

## Intensives Factfinding

1

- Branchenanalyse, Verkaufskultur, Teamkultur, Führungsstil, Produkte, Kundenanalyse
- Workshop und anpassen des Trainings

## Lernen des Handwerks

2

- Theorie und Praxis anhand der jeweiligen branchenspezifischen Formulierungen gemeinsam mit dem Trainer erarbeiten, üben und Profi-Feedback

## Umsetzung in die Praxis

3

- Trainieren anhand von Praxisfallbeispielen bis zur kompetenten Anwendung, Transferaufgaben für die Praxis, sowie optimalerweise regeln. Life Coaching der Mitarbeiter

# Der Investitionsplan rund um Ihr Verkaufstraining: Abschlusstechniken - Dienstleistungsbranche

Kosten, Zeitplan und unser USP

Übersicht

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage	<p>Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen.</p> <p>Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.</p>
2	Trainingskonzeption	1 Tag	
3	Training & Umsetzung	2 Tage	
*optional			

## Kosten

Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.

## Über Interconnection

Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination von Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

Für Fragen stehen wir Ihnen  
jederzeit gerne zur Verfügung!

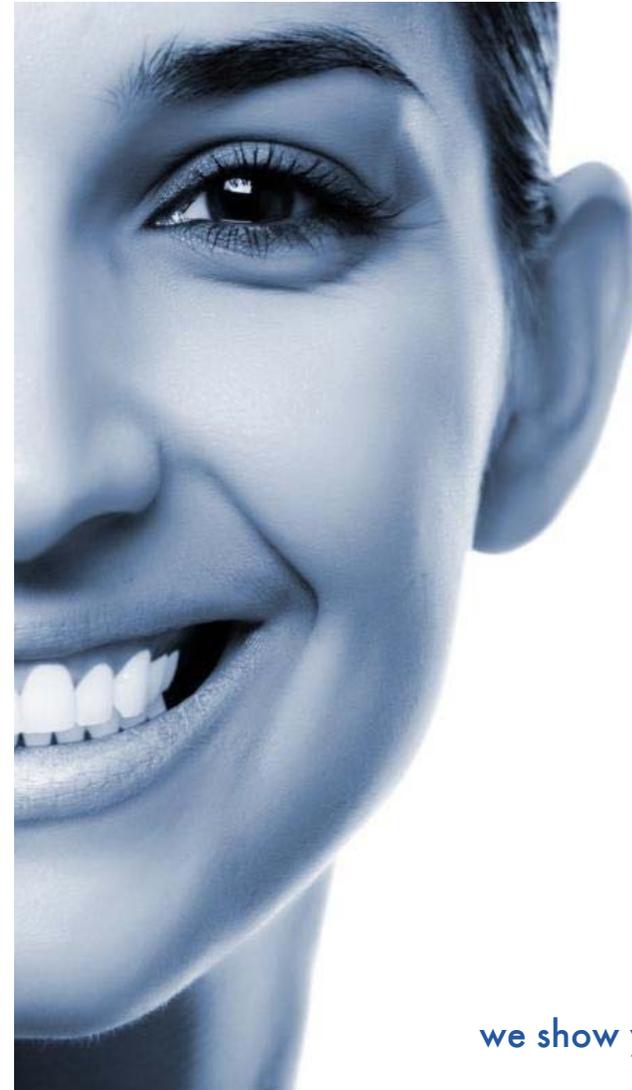
Interconnection Consulting  
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani- Programmentwicklung  
Tel: +43 1 5854623 - 57  
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdresser- Managing Director  
Tel: +43 1 375 00 15 -10  
erdresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting  
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

[www.interconnectionconsulting.com](http://www.interconnectionconsulting.com)



we show you the way