ZfU
Zentrum für Unternehmungsführung AG

Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

Vom Verkäufer zum Partner und Problemlöser

Weiterbildung Marketing und Verkauf

Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

Vom Verkäufer zum Partner und Problemlöser

Wenn wir als Kunden eine Sache im Verkauf nicht mögen, dann sicher die klassischen Produktverkäufer: Bauchladen auf und schon wird hemmungslos mit Funktionen um sich geworfen. Kunden suchen einen Partner, der sie bei der Lösung ihres Problems unterstützt. Für den vertrieblichen Erfolg als Verkäufer sollten Sie genau das in den Fokus Ihrer Arbeit stellen: Lösungspartner für Ihre Kunden zu sein.

Ein Lösungspartner macht aber nicht das eigene Produkt zum Zentrum des Gesprächs, sondern erzeugt eine magische Sogwirkung zu diesem. Doch um diese Strategie eins zu eins umzusetzen, brauchen Sie ein konkretes Konzept von der Ansprache neuer Kunden bis zur Empfehlung. Damit gewinnen Sie nicht nur mehr und einfacher Kunden, sondern fördern auch das eigene Gefühl von Sinnhaftigkeit und Anerkennung innerhalb der eigenen Profession.

Arne Böhm ist Geschäftsführer der SaleUp GmbH und arbeitet seit vielen Jahren als Trusted Advisor und Verkaufstrainer mit Firmen aus den Branchen Technologie und Software zusammen. Mit ihnen erarbeitet er einfache und ansprechende Konzepte für den Vertrieb von einfachen bis komplexen Produkten, um sie anschliessend mit dem Vertriebsteam direkt in die Umsetzung zu bringen.

Referent

Arne Böhm

Er ist Verkäufer mit Leib und Seele. Arne Böhm ist Hands-on-Trainer und Geschäftsführer. Früher als Verkaufsprofi und Manager in einem grossen Konzern, unterstützt er heute Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Produkten, modernen und effektiven Vertrieb zu machen. Zu seinen Spezialitäten gehören unter anderem die Software- und Technologiebranche, aber auch Dienstleistungen im Allgemeinen. Er bringt zudem Erfahrung in der Implementierung von Vertriebsinfrastrukturen, Pipeline-Management, Gesprächsführung, Schulung effektiver Verkaufsmethoden, Entwicklung der Markenbotschaft, Online- & Offline-Marketing und der Konzipierung für Videomarketing mit. Er studierte Klassische Philologie und Germanistik.

Themenschwerpunkte

Tag 1

– Typische Fehler im Verkauf
– Verkaufen ohne Druck und mit Respekt
– Emotionale Stabilität durch gezieltes Training
– Grundlagen psychologischer Einflussnahme
– Analyse von Körpersprache und Mimik
– Fragetechniken mit erstaunlicher Wirkung

Tag 2

– Die Positionierung: Vom USP zum UVP
– Die FBM-Formel: Mehr Bedeutung für den Kunden
– Der professionelle Sales-Pitch
– Verkaufsdramaturgie und Storytelling im Verkauf
– Umgang mit Einwänden, schwierigen Situationen
– Führung im Verkauf, ohne aufdringlich zu sein
– Belastbare Partnerschaften aufbauen
– Präziser Umsetzungsplan: Bessere Zahlen durch routinierten Erfolg

Nutzen

– Sie lernen Menschen blitzschnell einzuschätzen und auf sie zu reagieren.
– Sie lernen die psychologischen und rhetorischen Grundlagen hervorragender Verkaufsgespräche.
– Mit Einwänden gehen Sie mühelos um und verwandeln sie in Kaufargumente.
– Ihre Verkaufsgespräche bekommen eine klare Strategie und Guideline.
– Durch die passende Positionierung erhöhen Sie Ihren Einflussbereich beim Kunden.
– Sie werden zum geschätzten Lösungspartner, der regelmässig weiterempfohlen wird.

Arbeitsmethodik

Das Seminar ist maximal auf die Umsetzbarkeit direkt am nächsten Arbeitstag abgestimmt. Durch interaktive Impulse und zielgerichtete Simulationen sowie den intensiven Erfahrungsaustausch im Teilnehmerkreis erhalten Sie wirkungsvolle und motivierende Handlungsoptionen für Ihre tägliche Akquisitionsarbeit im B2B-Vertrieb.

Zielgruppe

Alle Personen, die im B2B-Vertrieb als Vertriebsverantwortliche, Vertriebsbeauftragte oder als Vertriebsunterstützende operativ zum Markterfolg des Unternehmens beitragen: Geschäftsführer, Vertriebs-Führungskräfte, Key-Account-Manager, Verkäufer, Vertriebsunterstützer mit Kundenkontakt sowie Vertriebsverantwortliche aus den Bereichen Business-Development, Produktmanagement und Service.

Link

↗ zfu.ch/go/dee

Informationen und Anmeldung

Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

Preis

CHF **2980.00**

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Testat.
Die Ubernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

04.09.–05.09.2025
In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

Tag 1: 9.00–17.00 Uhr
Tag 2: 8.30–16.30 Uhr

Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger Anmeldung gelten folgende Rabatte:
Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar. Wir begleiten Sie!

Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/dee

DEE 09/24

ZfU – Zentrum für Unternehmungsführung AG
Hermetschloostrasse 77 – CH-8048 Zürich – Telefon +41 44 722 85 85 – info@zfu.ch – zfu.ch