



Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

Vom Verkäufer zum Partner und Problemlöser

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.

«Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt» – ja, ist klar.

Als Kunden suchen wir einen Partner, der uns bei der Lösung unseres Problems unterstützt. Für den vertrieblichen Erfolg als Verkäufer sollten wir genau das in den Fokus unserer Arbeit stellen, Lösungspartner für den Kunden zu sein. Obwohl ein Lösungspartner eben nicht das eigene Produkt zum Zentrum des Gespräches macht, erzeugt er paradoxerweise eine magische Sogwirkung genau zu demselben.

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 macht Vertriebstraining, das sofort Wirkung zeigt – praxisnah, hands-on und direkt anwendbar. Als Geschäftsführer mehrerer Unternehmen weiss er, worauf es in der Praxis ankommt, und hat bereits Tausende Teilnehmer begleitet, um ihre Vertriebsleistung spürbar zu steigern. Mit seiner langjährigen Erfahrung als Verkaufsprofi und Manager in einem grossen Konzern kennt er die Herausforderungen moderner Vertriebsstrategien und hilft dabei, sie effektiv in den Alltag zu integrieren. Sein Ansatz ist klar: keine theoretischen Modelle, sondern sofort umsetzbare, handfeste Techniken, die den Unterschied machen. Ob Gesprächsführung, Pipeline-Management oder Markenbotschaft – Arne Böhm vermittelt praxisorientierte Werkzeuge, die direkt im Vertriebsalltag greifen.

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

Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

Preis

CHF 2980.00

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

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

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

04.03.–05.03.2026

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

02.09.–03.09.2026

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!

Dieses Seminar ist auch Bestandteil des Lehrgangs «Zertifizierte/r Sales Professional ZfU».



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/dee