

# 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

2.400,- Euro netto

## Termine und Orte

Tag 1:	28.01.2025	9.00 – 17.00 Uhr
Tag 2:	27.02.2025	9.00 – 17.00 Uhr
Tag 3:	27.03.2025	9.00 – 17.00 Uhr
Tag 4:	30.04.2025	9.00 – 17.00 Uhr
Ort:	Hotel Courtyard Marriott Airport Hamburg <a href="https://www.marriott.com/de/hotels/hamcy-courtyard-hamburg-airport/overview/">https://www.marriott.com/de/hotels/hamcy-courtyard-hamburg-airport/overview/</a>	
Trainingsnummer:	L2S/02.25 Hamburg	

## 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](http://www.proaktiv-management.de) / [anfrage@proaktiv-management.de](mailto:anfrage@proaktiv-management.de)