

Verkaufstraining von A-Z

Folgeseminare: Profi-Vertriebstraining & Psychologisches Verkaufstraining

Seminarinhalte

Bedarf & Psychologie

- Entscheidungsprozesse verstehen
- Gezielte Fragetechniken im B2B
- Motive & Kaufimpulse erkennen
- Emotionale Kundenansprache

Abschluss & Potenzial

- Situative Abschlusstechniken
- Aktives Follow-up-Management
- Cross- & Up-Selling Strategien
- Nachhaltiger Beziehungsaufbau

Haltung & Wirkung

- Abschlussstarke Rhetorik
- Psychologische Wirkung & Präsenz
- Souveräner Einsatz von Stimme
- Verbindlichkeit im Dialog

Umsetzung im Training

- Praxis-Simulation echter Fälle
- Analyse eigener Gespräche
- Direktes Experten-Feedback
- Individueller Aktionsplan

Ihr Nutzen

- Umsatzverantwortung im Fokus
- Starke Haltung & klare Führung
- Widerstände souveräne lösen
- Direkte Anwendung im Alltag
- Einheitliche Vertriebsprache
- Echtes Interesse statt Argumente

Methodik & Format

- **Direkte Anwendung**
Mit eigenen Zielkunden arbeiten
- **Kurze Impulse**
Kompakte Theorie mit Praxisbezug
- **Einzelcoaching**
1:1 Feedback für jeden Teilnehmenden
- **Präsenz oder Online**
Vor Ort, als Live-Webinar oder in der Online-Akademie durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebserfolg entsteht.

Inklusive:

- IST-Analyse & Realitätscheck
- Praxisnahes Training
- Team-Coaching nach dem Training
- Microlearning Vertiefungsimpulse
- Management-Review

Jetzt unverbindliches Kennenlernen mit Ihrem Trainer vereinbaren

triup GmbH
Im Schlosspark 8
53773 Hennef
02242 918 27 50
buero@triup.de
www.triup.eu



Ihr Hebel für mehr Umsatz und höhere Produktivität - mit Technik, Haltung und Anwendbarkeit.