

Alle Verkaufstrainings auf einen Blick



**Unsere Architektur
für Ihren Erfolg**

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 Vertriebssprache
- 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.

Profi-Vertriebstraining

Folgeseminar: Psychologisches Verkaufstraining

Seminarinhalte

Analyse & Entscheidungslogik

- Strategische Bedarfsermittlung
- Moderne Entscheidungsarchitektur
- Kaufmotive in B2B entschlüsseln
- Effizienz in anspruchsvollen Märkten

Lösungsfindung & Abschluss

- Emotionale Lösungspositionierung
- Gezielte Entscheidungsführung
- Souveräne Einwandbehandlung
- Kaufhindernisse sicher lösen

Status & Präsenz

- Status-Management auf C-Level
- Nonverbale Wirkfaktoren nutzen
- Souveräne Verhandlungsrhetorik
- Professionelle Autorität

Umsetzung im Training

- Analyse komplexer Verhandlungen
- Simulation von C-Level-Szenarien
- Körpersprache-Coaching
- Direktes Experten-Feedback

Ihr Nutzen

- Höhere Abschlussqualität
- Sichere Verhandlungsführung
- Beschleuniger Vertrauensaufbau
- Präzise Überzeugungskraft
- Stabile Spitzenleistung
- Nachhaltige Kundenbindung

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 oder als Live-Webinar 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.

Psychologisches Verkaufstraining

Psychologische Kompetenz wird zum messbaren Wettbewerbsvorteil.

Seminarinhalte

Fokus & Psychologie

- Aktive Zielvisualisierung
- Effiziente Prozesssteuerung
- Psychologische Zielerkennung
- Entscheidungslogik entschlüsseln

Empathie & Sinn

- Sinnhaftigkeit im Vertrieb
- Wertebasiertes Verkaufen
- Emotionale Wirksebene
- Entscheidung auf Augenhöhe

Körpersprache & Status

- Statusverhalten sicher steuern
- Nonverbale Gesprächsführung
- Charisma & Ausstrahlung
- Mikro-Expressionen nutzen

Wirkung & Haltung

- Innere Klarheit & Vision
- Selbst- & Fremdwahrnehmung
- Authentizität im eigenen Stil
- Wirkung ohne Verkaufsdruck

Ihr Nutzen

- Klare Zielorientierung
- Souveräne Verhandlungsmacht
- Sichere Ergebnisfokussierung
- Maximale Eigenmotivation
- Antifragile Performance
- Ganzheitliche Wirkung

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 oder als Live-Webinar 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.

KI Im Vertrieb

Dieses Training macht KI zum operativen Hebel für maximale Vertriebszeit.

Seminarinhalte

Prozessklarheit & Vorbereitung

- Automatisierte Bedarfsanalyse
- KI-gestützte Einwand-Logik
- Mustererkennung im Kunden-Mails
- Terminvorbereitung per Knopfdruck

Psychologie & Verständnis

- Entscheiderlogiken entschlüsseln
- Emotionsbasierte Argumentation
- Treffsicherer Erstkontakt mit KI
- Sicherheit durch KI-Support

Abschluss & Kommunikation

- KI-generierte Angebote & Mails
- Intelligente Follow-up-Planung
- Cross- & Up-Selling Potenziale
- Rechtssicherheit & Datenschutz

Umsetzung im Training

- Direktstart mit triup® Prompts
- Optimierung eigener Sales-Prozesse
- Erstellung von KI-Sales-Prozesse
- Live-Anwendung im Alltag

Ihr Nutzen

- Massive Zeitersparnis
- Präzisere Vorbereitung
- Schnellere Verkaufszyklen
- Höhere Abschlussquote
- Klarer Wettbewerbsvorteil
- Sofortige Anwendung

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 oder als Live-Webinar durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebs Erfolg 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.

Telefonakquise

Dieses Training verwandelt Telefonakquise in ein steuerbares System.

Seminarinhalte

Systematische Neukunden gewinnen

- Zielkunden definieren
- Entscheider verstehen
- Kaufverhalten moderner Kunden
- CRM als Steuerungsinstrument

Zugang zum Entscheider

- Vorbei am Vorzimmer
- Gesprächseröffnung mit Wirkung
- Der erste Eindruck am Telefon
- Akquise bei Großkunden

Struktur im Erstkontakt

- Klare Gesprächsführung
- Persönlicher Gesprächsleitfaden
- Einwandbehandlung im Erstkontakt
- Abschluss am Telefon

Umsetzung im Training

- Aktive Telefonakquise im Seminar
- Live-Kundentelefonate im Einzelcoaching
- Direktes Trainer-Feedback

Ihr Nutzen

- Höhere Terminquote im Erstkontakt
- Mehr qualifizierte Erstgespräche
- Klarer Gesprächsleitfaden
- Sicherheit in der Telefonakquise
- Strukturierte Einwandbehandlung

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 Vertriebs Erfolg 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.

Messtraining

Messbarer Messe-Erfolg durch wirkungsvolle Stand-Präsenz und klare Ziele.

Seminarinhalte

Strategie & Zielsetzung

- Definition messbarer Messe-KPIs
- Optimierung von Stand & Laufwege
- Rollenverteilung & Team-Briefing
- Prozessplanung der Nachbereitung

Psychologie am Stand

- Psychologie des Erstkontakts
- Strukturierte Gesprächsführung
- Potenziale qualifizieren
- Verbindliche Terminierung vor Ort

Performance-Training

- Entwicklung von „Türöffner-Sätzen“
- Analyse schwieriger Besuchertypen
- Zeitmanagement bei Besucherdrang
- Mentale Stärke für Messetage

Umsetzung im Training

- Analyse realer Besucher-Szenarien
- Feedback zur Stand-Wirkung
- Strukturierte Lead-Erfassung
- Individueller Aktionsplan

Ihr Nutzen

- Maximale Lead-Qualität
- Souveräne Besucheransprache
- Messbarer Messe-Erfolg
- Höchster ROI
- Aktive Stand-Präsenz
- Nachhaltige Lead-Wandlung

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 oder als Live-Webinar durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebs Erfolg 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.

Einwandbehandlung

Psychologische Souveränität bei Einwänden als Schlüssel zur Abschluss-Sicherheit

Seminarinhalte

Psychologische Grundlagen

- Widerstände als Chance nutzen
- Innere Stärke & mentale Haltung
- Empathie statt Verkaufsdruck
- Gehirngerechte Einwand-Lösung

Analyse & Strategie

- Vorwände sicher entlarven
- Kernbedürfnisse hinter Einwänden
- Sach- vs. Beziehungsebene klären
- Reflexion statt Abwehrhaltung

Methodik & Technik

- Preis- & Zeit-Einwände lösen
- Techniken für Telefon & Vor-Ort
- Sog-Effekt gezielt erzeugen
- Einwände in Kaufmotive wandeln

Umsetzung im Training

- Live-Training harter Einwände
- Eigene Sprachmuster entwickeln
- Direktes Feedback zur Wirkung
- Praxisfälle aus dem Alltag

Ihr Nutzen

- Maximale Souveränität
- Klare Unterscheidung
- Höhere Abschluss-Sicherheit
- Starke Kundenbeziehung
- Mentale Stärke
- Überzeugungskraft

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.

Vertriebs-Innendienst

Innendienst-Exzellenz als direkter Treiber für höhere Wandlungsquoten.

Seminarinhalte

Organisation & Effizienz

- Aktives Angebotsmanagement
- Priorisierung per Serviceampel
- Optimierung der Eigenorganisation
- Zeitfresser im Vertrieb eliminieren

Psychologie & Wirkung

- Kaufmotive & Hidden Agenda
- Nutzerorientierte Kommunikation
- Wirkungsvolle Kommunikation
- Psychologie der Preisargumente

Abschluss & Souveränität

- Abschlussgespräche sicher führen
- Nachfassen auf Augenhöhe
- Souveränität statt Bittsteller-Rolle
- Proaktive Steuerung zum Auftrag

Umsetzung im Training

- Training an echten Angebotsfällen
- Live-Calls für verbindliche Termine
- Formulierungs-Check eigener Mail
- Individuelle Tagesstruktur-Planung

Ihr Nutzen

- Höhere Wandlungsquote
- Maximale Zeitersparnis
- Sichere Verbindlichkeit
- Nahtloses Zusammenspiel
- Starke Kundenbindung
- Proaktive Auftragssteuerung

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 oder als Live-Webinar 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.

Effizienz im Außendienst

Eigenverantwortliches Handeln im Verkaufsgebiet für messbare Umsatzsteigerung.

Seminarinhalte

Eigenverantwortung & Struktur

- Optimierung der Arbeitsweise
- Strukturierte Tourenplanung
- Zeitmanagement & Prioritäten
- Effiziente Büro-Organisation

Gebietsertrag maximieren

- Ressourcen gezielt einsetzen
- Bewertung nach Ertragspotenzial
- Balance: Betreuung vs. Akquise
- Strategische Vertriebsziele

Abschlüsse gezielt forcieren

- Aktive Angebotssteuerung
- Abschlussquote steigern
- Überzeugende Nutzen-Argumente
- Steuerung des Kundenprozesses

Umsetzung im Training

- Analyse des eigenen Gebiets
- Optimierung individueller Routen
- Praxis-Check: Abschlussgespräch
- Persönlicher Aktionsplan

Ihr Nutzen

- Hohe Eigenverantwortung
- Sichtbare Marktausschöpfung
- Substanzielle Kundentermine
- Gezielte Abschluss-Steuerung
- Effiziente Tourenplanung
- Strategische Gebietsentwicklung

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 oder als Live-Webinar durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebs Erfolg 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.

Verkaufstraining für Techniker

Experten-Status nutzen und technische Kompetenz in Abschlüsse übersetzen.

Seminarinhalte

Die Brücke zum Verkauf

- Technik in Nutzen übersetzen
- Dialog mit Laien & Entscheider
- Augenhöhe zum Einkauf sichern
- Auftritt als kompetenter Partner

Verkaufsstarke Beratung

- Kundensicht statt Produktfokus
- Kaufrelevanten Faktoren nutzen
- Lösung statt Fachvortrag
- Bedarfsanalyse im Service-Case

Gesprächsführung & Abschluss

- Verkaufstechniken für Experten
- Sicherer Umgang mit Kundentypen
- Fachwissen in Abschlüssen führen
- Sicherheit bei Preiseinwände

Transfer & Training

- Analyse echter Support-Fälle
- Sparring: Verkaufsdialoge
- Training der Eigenwirkung
- Leitfaden für Technik-Profis

Ihr Nutzen

- Vom Experten zu Verkäufer
- Verkaufschancen erkennen
- Vorteile statt Fachlatein
- Sichere Preisargumentation
- Effiziente Verkaufsgespräche
- Höhere Abschlussquoten

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 oder als Live-Webinar 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.

Key-Account-Management

KAM als strategischer Hebel für nachhaltiges Unternehmenswachstum.

Seminarinhalte

Potenziale voll ausschöpfen

- Identifikation von Schlüsselkunden
- Potenzialbasierte Priorisierung
- Langfristige Entwicklungspläne
- Wirksame Ressourcensteuerung

Marktvorsprung schaffen

- Positionierung gegen Mitbewerber
- Alleinstellungsmerkmal nutzen
- Individuelle Lösungskonzepte
- Strategien zur Kundenbindung

Entscheidungsebene steuern

- Alle Entscheider identifizieren
- Kaufmotive gezielt steuern
- Strategische Nutzen-Argumentation
- Verhandeln auf C-Level-Niveau

Umsetzung im Training

- Analyse des Kundenportfolios
- Erstellung von Account-Pläne
- Live-Cases
- Feedback zur Strategiewirkung

Ihr Nutzen

- Fokus auf Top-Kunden
- Höhere Abschluss-Sicherheit
- Schutz vor Wettbewerbsangriffen
- Planbares Umsatzwachstum
- Starke Positionierung
- Langfristige Kundenbindung

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 oder als Live-Webinar durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebs Erfolg 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.

Verhandlungstraining

Höhere Margen und Verhandlungs-Rhetorik durch strategische Gesprächsführung.

Seminarinhalte

Strategie & Analyse

- Professionelle Wirkung & Präsenz
- Ziel- und Agenda-Definition
- Taktiken der Gegenseite entlarven
- Analyse von Machtverhältnissen

Rhetorik & Preisstabilität

- Mehrwert statt Rabatt-Diskussion
- Überzeugende Rhetorik
- Feature-Dumping vermeiden
- Überzeugende Preisverteidigung

Team-Dynamik & Erfolg

- Rollenverteilung in Team-Runden
- Einheitliche Botschaft sichern
- Mustererkennung & Reflexion
- Sicherung der Verhandlungserfolge

Ergebnisse im Training

- Analyse echter Verhandlungsfälle
- Feedback zu Taktik & Wirkung
- Praxis-Sparring: Komplexe Dialoge
- Individuelle Verhandlungsscheckliste

Ihr Nutzen

- Maximale Preisstabilität
- Taktische Überlegenheit
- Sicherheit im Team-Verbund
- Value-Selling-Strategie
- Rhetorischer Vorsprung
- Ergebnisorientierte Führung

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 oder als Live-Webinar durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebs Erfolg 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.

Kommunikationstraining

Klare Botschaften senden, Vertrauen aufbauen und Gespräche effizient führen.

Seminarinhalte

Rhetorik & Ausdruck

- Stimme & Ausdruck verstehen
- Körpersprache natürlich nutzen
- Authentizität ohne Floskeln
- Flexibilität im Gespräch

Struktur & Klarheit

- Präzise & klare Botschaften
- Komplexe Inhalte vermitteln
- Verbindlichkeit im Dialog
- Strategien für digitale Meetings

Empathie & Psychologie

- Signale erkennen & lesen
- Intuitive Vertrauensbildung
- Logik & Emotionen in Balance
- Kundenbedürfnisse erkennen

Umsetzung im Training

- Analyse realer Fallbeispiele
- Sparring: Komplexe Dialoge
- Training der persönlichen Wirkung
- Direkte Tipps für den Alltag

Ihr Nutzen

- Präzise Kommunikation
- Emphatischer Beziehungsaufbau
- Sicheres Auftreten
- Verbindliche Absprachen
- Gezielte Deeskalation
- Effizienter Austausch

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 oder als Live-Webinar 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.

Stressmanagement

Innere Klarheit gewinnen und Herausforderungen nutzen, um zu wachsen.

Seminarinhalte

Persönliche Stabilität

- Selbstbewusstsein & eigene Stärke
- Emotionssteuerung unter Druck
- Resilienz & Widerstandskraft
- Mentale Klarheit in Gesprächen

Stress-Reduktion

- Eigene Stressmuster identifizieren
- Sofort-Techniken für den Alltag
- Überlastung frühzeitig vermeiden
- Antifragilität: Stress als Motor

Fokus & Struktur

- Konzentration & Flow-Zustände
- Prioritäten sicher setzen
- Fokus bei hoher Taktung
- Eigenverantwortung & Kontrolle

Umsetzung im Training

- Analyse individueller Stressoren
- Messbare Stress-Analyse
- Persönlicher Notfall-Koffer
- Sofort umsetzbar im Alltag

Ihr Nutzen

- Persönliche Stabilität
- Gesteigerte Belastbarkeit
- Fokus & Konzentration
- Schnelle Regeneration
- Sicheres Handeln
- Antifragile Haltung

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 Vertriebs Erfolg 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.

Führungskräfte-Coaching

Authentisch führen, Potenziale entfalten und als Gestalter Ergebnisse sichern.

Seminarinhalte

Leadership & Persönlichkeit

- Authentisch & sicher führen
- Schärfung der Eigenwirkung
- DNLA-Analyse (Add-on)
- Coaching am Pferd (Add-on)

Team & Motivation

- Antriebskräfte aktiv nutzen
- Mitverantwortung fördern
- Situatives Führen im Alltag
- Zielverständnis im Team

Dialog & Konflikt

- Spannung früh entschärfen
- Konstruktive Feedback-Kultur
- Wirksame Gesprächstechniken
- Führungserfolg evaluieren

Umsetzung im Training

- Analyse des Führungsalltags
- Simulation: Leadership-Fälle
- Lösung eigener Praxis-Themen
- Fokus-Plan für die Umsetzung

Ihr Nutzen

- Höhere Führungswirksamkeit
- Motivierte & loyale Teams
- Souveräne Konfliktlösung
- Messbarer Business-Impact
- Klare Rollenverteilung
- Authentische Präsenz

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 oder als Live-Webinar 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.