

Inhouse Verkaufstraining

Was soll Ihr Verkauf künftig besser können?

Ihr Training wird auf Ihre Ziele und Rahmenbedingungen abgestimmt. Wir klären offene Fragen und erstellen Ihr Angebot.



1 Themen wählen (optional)

2 Eckdaten ergänzen

3 Anfrage senden

EXEMPLARISCHE AGENDA

So könnte Ihr Training ablaufen

Schwerpunkte und Tiefe nach Ihrem Bedarf.

- Haltung & Gesprächsziel: den eigenen Kurs klären
- Kontakt aufbauen, Verkaufsphasen sicher führen
- Bedarf & Kaufmotive mit guten Fragen vertiefen
- Kundennutzen auf den Punkt bringen
- Mit Stimme, Sprache & Körpersprache überzeugen
- Einwände & Preisfragen im Dialog klären
- Abschluss, Nachfassen & Transfer praktisch üben

Eigene Fälle, Simulationen & konkretes Feedback.

01 Trainingsschwerpunkte à la carte

Gewünschte Themen ankreuzen. Mehrfachauswahl; freiwillig.

[Inhalte & Arbeitsweise auf der Website ansehen](#)

Gesprächsstart: Vertrauen & roter Faden

- ☐ Erstkontakt: Wie entsteht ein guter Draht?
- ☐ Gesprächsziel: Was soll am Ende geklärt sein?
- ☐ Verkäuferrolle: beraten und Entscheidungen fördern
- ☐ Verkaufsphasen: ein roter Faden für den Dialog

Kundennutzen: Wert erlebbar machen

- ☐ Merkmal, Vorteil, Nutzen: Argumente aufbauen
- ☐ Kundennutzen: Was verändert sich konkret?
- ☐ Warum Ihr Angebot? Unterschiede greifbar machen
- ☐ Mit Beispielen überzeugen, die zum Kunden passen

Einwände & Preis: im Dialog bleiben

- ☐ Einwand oder Vorwand? Die Gründe erkunden
- ☐ „Zu teuer“: Wert erklären und den Preis vertreten
- ☐ „Keine Zeit“: Was ist dem Kunden jetzt wichtig?
- ☐ „Ich überlege noch“: offene Punkte klären

Kaufmotive: Was Kunden wirklich bewegt

- ☐ Wunsch oder Bedarf? Mit Fragen tiefer kommen
- ☐ Aktiv zuhören: Was steckt hinter der Aussage?
- ☐ Kaufmotive & Entscheidungskriterien erfragen
- ☐ Bedarf abgleichen: Habe ich Sie richtig verstanden?

Haltung & Wirkung: überzeugend auftreten

- ☐ Mindset: innere Verkaufshürden überwinden
- ☐ Selbst- & Fremdbild: Wie komme ich an?
- ☐ Stimme & Sprache: klar, lebendig, glaubwürdig
- ☐ Körpersprache: Signale im Kontext einordnen

Abschluss: vom Interesse zur Entscheidung

- ☐ Kaufsignale: Wann passt eine Abschlussfrage?
- ☐ Abschlusstechniken: Klarheit ohne Druck schaffen
- ☐ Nächster Schritt: Wer tut was bis wann?
- ☐ Nachfassen mit Anlass und einem klaren Ziel

Ihr Verkaufsumfeld: ☐ Beratung ☐ Innendienst ☐ Außendienst ☐ Verkaufsfläche

Ihr Praxisfall / eigene Themen: Was soll nach dem Training leichter gelingen? (freiwillig)

Passende Trainingsbausteine kombinieren

Einzelne Themen oder ganze Trainingstage kombinieren - z. B. 1 Tag Verkauf + 1 Tag Verhandlung.
Bei Interesse ankreuzen. Ein Formular genügt; Inhalte und Dauer stimmen wir mit Ihnen ab.

Vertriebstraining

Zielkunden, Pipeline und Kundenentwicklung verbinden.

☐ Kombination prüfen [Themen \(PDF\)](#)

Telefonakquise-Training

Am Telefon Interesse wecken und nächste Schritte vereinbaren.

☐ Kombination prüfen [Themen \(PDF\)](#)

Verhandlungstraining

Preise, Konditionen und Gegenleistungen sicher verhandeln.

☐ Kombination prüfen [Themen \(PDF\)](#)

02 Trainingsrahmen & Leistungen

Eckdaten für Ihr individuelles Angebot

Für Ihr Erstangebot: Bitte Zielgruppe und ungefähre Gesamtzahl der Teilnehmenden angeben.

* Pflichtangaben. Alle weiteren Angaben sind freiwillig. Weitere Hinweise: Freitext auf Seite 1.

Zielgruppe: Funktionen / Abteilungen *

z. B. Kundenberatung, Verkauf oder Außendienst

Teilnehmende gesamt *

Ca.-Angabe genügt, z. B. 12.

Zeitraum: Monat/Jahr, z. B. 03/2027

Wunschkdauer je Gruppe, z. B. 2 Tage

Gruppenanzahl, z. B. 1 oder 2

Trainingsort (PLZ/Ort), falls anders als Firmenadresse

Trainingsformat

☐ Präsenz☐ Online☐ Präsenz + Online☐ Noch offen

Inklusivleistungen

Im Trainingspreis enthalten

- ✓ **Auftrags- & Zielklärung**
Ausgangssituation, Zielgruppe und Ziele gemeinsam klären und einordnen.
- ✓ **Trainingsdesign nach Beauftragung**
Inhalte, Übungen und Praxisfälle auf Ihr Unternehmen abstimmen.
- ✓ **Durchführung & Ergebnissicherung**
Unterlagen, Dokumentation (z. B. Fotos) und Teilnahmezertifikate.
- ✓ **Transferimpulse für die Praxis**
Konkrete Umsetzungsschritte und Aufgaben für den Arbeitsalltag entwickeln.

Optionale Ergänzungen

Unverbindlich; im Angebot separat mit Preis

- ☐ **Vertiefte Bedarfsanalyse vorab**
Reale Kundengespräche beobachten, Trainingsbedarf gezielt vertiefen.
- ☐ **Coaching-on-the-Job**
Reale Kundengespräche begleiten und individuelles Feedback erhalten.
- ☐ **Digitaler Transfertermin**
Umsetzungserfahrungen gemeinsam prüfen und nächste Schritte vereinbaren.
- ☐ **Vertiefte Transferauswertung**
Praxistransfer vertieft auswerten und Entwicklungsimpulse dokumentieren.

03 Unternehmen & Kontakt

* Pflichtangaben. Bitte alle mit * gekennzeichneten Felder ausfüllen.

Unternehmen / Organisation *

Straße / Hausnummer *

E-Mail für Angebot und Rückmeldung *

Ihre Funktion / Abteilung

Ansprechperson: Vor- und Nachname *

PLZ / Ort *

Telefon / Durchwahl für Rückfragen *

Branche / Tätigkeitsfeld

 **E-Mail vorbereiten**

Ausgefülltes PDF speichern und anhängen.

info@arowa-trainings.de | [+49 761 389299-72](tel:+4976138929972)