

Verkauf & Vertrieb



Sie trainieren Kundengespräche vom ersten Kontakt bis zur Vereinbarung. An eigenen Fällen üben Sie, Bedarf zu erkennen, Nutzen zu vermitteln und Einwände sowie Preisfragen zu klären.

► **Trainerteam kennenlernen**

Fragen zur Buchung:

+49 (0)761 389299-72

Themenschwerpunkte

Gesprächsstruktur & Verkaufsrolle

Gesprächsphasen, Ziele und eine professionelle Haltung im Kundenkontakt klären.

Bedarf & Fragen

Gezielt fragen, aktiv zuhören und die Ausgangslage des Kunden erfassen.

Motive & Nutzen

Kundenmotive verstehen und Leistungen in nachvollziehbaren Nutzen übersetzen.

Auftreten & Wirkung

Stimme, Körpersprache und persönliche Präsenz bewusst einsetzen.

Einwände & Preisgespräche

Bedenken aufgreifen, Argumente prüfen und Preisgespräche souverän führen.

Abschluss & Nachfassen

Kaufsignale erkennen, nächste Schritte konkret vereinbaren und verbindlich nachfassen.

Zielgruppe

Für Mitarbeitende in Verkauf, Vertrieb, Außen- und Innendienst, Account Management und Kundenberatung sowie Selbstständige. Für Einsteiger und erfahrene Verkaufskräfte, die Kundengespräche, Preisfragen und Abschlüsse gezielt trainieren möchten.

Ihr Nutzen

01 Gespräche strukturieren

Kundengespräche gezielt vorbereiten und sicher führen.

02 Nutzen vermitteln

Bedarf erkennen und Angebote aus Kundensicht erklären.

03 Verbindlichkeit stärken

Einwände klären und konkrete nächste Schritte vereinbaren.

Termine 2027



2 Tage

jeweils 9 - 17 Uhr

Maximal 6

Teilnehmende

► **Köln** **22. - 23.04.2027**
24. - 25.06.2027
18. - 19.11.2027

► **Freiburg** **08. - 09.04.2027**
14. - 15.09.2027
02. - 03.12.2027

► **Basel** **27. - 28.04.2027**
09. - 10.09.2027

Reguläre Seminargebühr pro Person

Köln / Freiburg: 1.490 € zzgl. 19 % MwSt.

Basel: CHF 1'890 · ohne MwSt.-Ausweis

► **Aktuelle Rabatte ansehen**

Frühbucher · Last-Minute · Mehrbucher

Kleingruppensetting

Inklusivleistungen

max. 6 Teilnehmende



Verpflegung

Mittagessen, Getränke & Snacks



Seminarunterlagen

Skript & digitale Dokumentation & Praxistransferbrief



Teilnahmezertifikat

Ihr digitales arowa-Teilnahmezertifikat

Reise, Übernachtung und Parken sind nicht enthalten.

► **Online auf der Website anmelden**

ODER

PDF auf Seite 2 ausfüllen

Ihre Seminaranmeldung

2027 · Köln, Freiburg und Basel · Für Unternehmen, Organisationen und Selbstständige

01 Seminarort und Termin *

* Pflichtfelder

Bitte genau einen Termin wählen: Auswahlkreis neben dem Datum anklicken.

- | | | | |
|------------|--|--|--|
| • Köln | ☐ 22. - 23.04.2027 | ☐ 24. - 25.06.2027 | ☐ 18. - 19.11.2027 |
| • Freiburg | ☐ 08. - 09.04.2027 | ☐ 14. - 15.09.2027 | ☐ 02. - 03.12.2027 |
| • Basel | ☐ 27. - 28.04.2027 | ☐ 09. - 10.09.2027 | |

Reguläre Seminargebühr pro Person

Köln / Freiburg: 1.490 € netto
 1.773,10 € inkl. 19 % MwSt.

Basel: CHF 1'890
 ohne MwSt.-Ausweis

10 % ab 2 Personen je Firma

Ihr günstigster anwendbarer Rabatt wird automatisch berücksichtigt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

02 Teilnehmende & Rechnungsdaten

Zeilen 2 und 3: optional

Vor- und Nachname (1. Person *)

E-Mail (optional)

Abteilung / Position (optional)

Unternehmen / Auftraggeber *

Ansprechperson für die Buchung *

Straße / Hausnummer *

PLZ / Ort / Land *

Telefon / Durchwahl *

E-Mail für Buchungsbestätigung *

Rechnungs-E-Mail (optional)

Bestellnummer / Kostenstelle (optional)

Abweichende Rechnungsanschrift (optional)

03 Ihre Themenwünsche (freiwillig)

Die Auswahl hilft bei der Vorbereitung und gilt für die hier angemeldeten Personen. Alle Kästchen dürfen leer bleiben.

- | | |
|---|---|
| ☐ Verkaufsrolle und eigene Gesprächsziele klären | ☐ Stimme, Körpersprache und Präsenz einsetzen |
| ☐ Kundengespräche systematisch vorbereiten | ☐ Argumentation dem Gegenüber anpassen |
| ☐ Gesprächsphasen und Leitfaden gestalten | ☐ Einwände verstehen und konstruktiv aufgreifen |
| ☐ Kundenmotive und Erwartungen erkennen | ☐ Preisgespräche und Rabattfragen sicher führen |
| ☐ Bedarf mit gezielten Fragen ermitteln | ☐ Kaufsignale erkennen und Abschlussfragen stellen |
| ☐ Aktiv zuhören und Verständnis absichern | ☐ Nächste Schritte verbindlich vereinbaren |
| ☐ Nutzen aus Kundensicht überzeugend vermitteln | ☐ Angebote professionell nachfassen |

Ihre Praxisfrage oder Ihr Lernziel (optional)

Ohne Namen Dritter oder vertrauliche Daten.

04 Coaching nach dem Seminar (optional)

► Coaching-Details

[Coaching-Auswahl löschen](#)

Im 1:1-Coaching per Videocall vertiefen Sie Kundengespräche und Vertriebsziele.

Paketpreis je Person zusätzlich zur Seminargebühr. Ohne Auswahl kein Coaching.

Coaching für (Namen):

☐ 2 x 60 Min. · 290 € netto

☐ 2 x 90 Min. · 390 € netto

345,10 € brutto bei 19 % MwSt.

464,10 € brutto bei 19 % MwSt.

05 Buchung abschließen

- ☐ **Im Namen des angegebenen Auftraggebers buche ich kostenpflichtig** das Seminar für die genannten Teilnehmenden und das unter 04 gewählte Coaching. Ich bin buchungsberechtigt, akzeptiere die **AGB für offene Seminare** und habe die **Datenschutzhinweise** gelesen. *

Buchungsbestätigung mit Preis und Details per E-Mail. Bei ausgebuchtem Termin informieren wir Sie umgehend.

1. PDF im PDF-Programm speichern

Dazu »Speichern unter« wählen.

► 2. E-Mail öffnen: info@arowa-trainings.de

PDF selbst anhängen und absenden.