



## Kommunikation im Verkauf – Teil 1

- » **Sommerkurs:** zwei Tage im Juni  
**Winterkurs:** zwei Tage im November

Die genauen Daten finden Sie auf unserer Webseite unter:  
[www.mg-seminare.de](http://www.mg-seminare.de)

- » **Seminarort:**  
MG Seminare GmbH  
Pfaffenholz 8  
74670 Forchtenberg

- » **Seminarleiter:**  
Markus Guttenson

- » **Investition:**  
€ 995 pro Person zzgl. MwSt.  
inkl. Verpflegungspauschale und Mittagessen

Egal in welchem Berufszweig Sie tätig sind – Ihr Erfolg bemisst sich nicht nur an Ihrer Leistung oder an der Qualität Ihrer Produkte. Der Schlüssel zum erfolgreichen Verkauf liegt in **überzeugender Kommunikation**. Hierbei liegt das Augenmerk des Seminars auf der Analyse des Kunden, perfekten Formulierungen und einer guten Gesprächsatmosphäre.

Markus Guttenson vermittelt Ihnen im Seminar „Kommunikation im Verkauf – Teil 1“ anhand vieler praktischer Beispiele, wie Sie Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt optimal an den Mann/die Frau bringen. Er entwickelt mit Ihnen einen individuellen Verkaufsleitfaden, der genau auf Sie, Ihre Kunden und Ihre Dienstleistungen oder Produkte abgestimmt ist. Dieser Leitfaden wird dann trainiert, reflektiert und verbessert, bis er perfekt umgesetzt werden kann.

# Das Wichtigste im Überblick

## Ablauf

Markus Guttenson vermittelt Ihnen im Seminar „Kommunikation im Verkauf - Teil 1“ anhand vieler praktischer Beispiele, wie Sie Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt optimal an den Mann/die Frau bringen. Er entwickelt mit Ihnen einen individuellen Verkaufsleitfaden, der genau auf Sie, Ihre Kunden und Ihre Dienstleistungen / Produkte abgestimmt ist. Dieser Leitfaden wird dann trainiert, reflektiert und verbessert, bis er perfekt umgesetzt werden kann.

## Ziel

Mit diesem Seminar werden Sie in Ihren Verkaufsgesprächen in Zukunft sicherer und noch erfolgreicher werden.

## Inhalt

Unser Seminar beinhaltet:

- **Emotionenmanagement** (z.B. Wie bringe ich mich in die richtige Stimmung vor einem Gespräch?)
- **Rapport** (z.B. Wie komme ich schnell auf die gleiche Wellenlänge mit meinen Kunden?)
- **Spezielle Fragetechniken auf dem Weg zum Verkaufserfolg** (z.B. Wann stelle ich offene Fragen?)
- **EVI, die geniale Methode für Ihre Angebotspräsentation** (z.B. Wann und wie präsentiere ich meine Produkte und Dienstleistungen?)
- **Paraphrasieren** (z.B. Wie erreiche ich, dass mein Kunde das Gefühl hat, bei mir genau richtig zu sein?)
- **Ein erfolgreicher Abschluss** (z.B. Wie merke ich, wann es sinnvoll ist, in den Verkaufsabschluss überzuleiten?)
- **Die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis** (z.B. Wie erstelle ich einen Leitfaden, der genau auf meine Zielgruppe und meine Produkte und Dienstleistungen zugeschnitten ist?)

## Dauer & Investition

Unser Kommunikationsseminar „Kommunikation im Verkauf – Teil 1“ dauert zwei Tage und die Investition beläuft sich auf 995€ netto.

Der Betrag versteht sich inklusive Verpflegungspauschale mit Snacks und Mittagessen, Getränken, Seminarunterlagen und Zertifikat.