



Gwendolyn Stoye
Coaching & Beratung

Verkaufstraining für Solopreneure: Erfolgreich im Verkaufsgespräch

Egal, wie gut deine Idee ist, du wirst nur so erfolgreich sein, wie du verkaufen kannst

Warum ist Verkaufen für Solopreneure so wichtig?

Verkaufen ist eine Kunst und eine entscheidende Fähigkeit, die das Potenzial hat, dein Leben und dein Business grundlegend zu verändern. In unserer schnelllebigen Welt, in der die Konkurrenz nur einen Klick entfernt ist, macht effektives Verkaufen den Unterschied zwischen Mittelmäßigkeit und Erfolg. Dieser Kurs ist deine Eintrittskarte in die Welt des erfolgreichen Verkaufens, wo du nicht nur lernst, wie man Produkte und Dienstleistungen verkauft, sondern wie du echte Beziehungen zu deinen Kunden aufbaust. Durch das Meistern von Verkaufstechniken kannst du dein Leben erheblich einfacher machen, indem du finanzielle Unabhängigkeit erreichst, deine Selbstverwirklichung förderst und eine Karriere schaffst, die dir Freude macht.

Was die TeilnehmerInnen erwartet?

Dieser Kurs vereint das Erlernen effektiver Verkaufstechniken mit der Entwicklung einer starken persönlichen Verkäuferidentität.

Kursziele:

- Aufbau einer starken Verkäuferpersönlichkeit
- Erhöhung der Sicherheit und Überzeugungskraft in Verkaufsgesprächen
- Effektiver Umgang mit Einwänden
- Überzeugende Preisgestaltung
- Entwicklung eines Elevator Pitches
- Erfolgreiches Netzwerken und Kundenbindung

Zielgruppe:

Selbstständige, die ihre Verkaufskompetenzen verbessern möchten, um mehr Umsatz zu erzielen und ihr Business erfolgreich voranzutreiben.

Zugangsvoraussetzung:

- Soloselbstständige (gewerblich, freiberuflich)
- Mindestens 2 Jahre selbstständig tätig

Durchführung:

- Kursdauer: 20 Stunden (à 60 Minuten) im Zeitraum 3 Tage
- Berufsbegleitend
- Live in Leer/Ostfriesland oder an anderen Orten
- Abschluss: Zertifikat
- Teilnehmerzahl: mind. 4 Personen
- Evaluation: Während des Kurses und nach Abschluss

Kosten:

- Kursgebühr 1.600,00€ (exkl. MwSt.)
- Ratenzahlung 2 Raten (1. Sofort, 2. Bis 7 Tage vor Seminar)

Verkaufstraining für Solopreneure: Erfolgreich im Verkaufsgespräch

Programmstruktur: 4 Module

Teil 1: Die Verkäuferpersönlichkeit und Grundlagen des Verkaufsgesprächs

Einführung

- Vorstellung der Teilnehmerinnen
- Ziele und Erwartungen klären

Modul 1: Die Verkäuferpersönlichkeit

- Welche Eigenschaften machen eine gute Verkäuferin aus?
- Selbstbild und Fremdbild: Stärken und Entwicklungspotenziale
- Persönliche Weiterentwicklung als Schlüssel zum Erfolg und Entwicklung einer starken Verkäuferidentität

Modul 2: Grundlagen des Verkaufsgesprächs

- Einführung in die Verkaufspsychologie - Verstehen, was Kunden wirklich wollen
- Die Phasen eines Verkaufsgesprächs: Vorbereitung, Kontaktaufnahme, Bedarfsermittlung, Präsentation, Abschluss
- Die Bedeutung von Vertrauen und Sympathie

Übungen

- Erstellen eines persönlichen Entwicklungsplans
- Reflexionsrunden und Peer-Feedback

Teil 2: Sicherheit in der Ansprache und Umgang mit Einwänden

Modul 3: Sicherheit in der Ansprache

- Selbstbewusste Körpersprache und Stimme
- Techniken zur Überwindung von Nervosität
- Übungen zur Selbstreflexion und Stärkung des Selbstvertrauens

Modul 4: Umgang mit Einwänden

- Typische Einwände und ihre Ursachen
- Strategien zur Einwandbehandlung: Zuhören, Verstehen, Entkräften
- Praktische Tipps zur Einwandvorbeugung

Übungen

- Rollenspiele zur Kontaktaufnahme und Bedarfsermittlung
- Simulation von Verkaufsgesprächen mit Einwänden
- Feedbackrunden in der Gruppe



Gwendolyn Stoye
Coaching & Beratung

Teil 3: Überzeugende Preisgestaltung und Elevator Pitch

Modul 5: Überzeugende Preisgestaltung

- Psychologie der Preiswahrnehmung
- Techniken zur Preisargumentation
- Selbstsicher den Preis nennen und verteidigen

Modul 6: Der perfekte Elevator Pitch

- Was ist ein Elevator Pitch und warum ist er wichtig?
- Aufbau eines überzeugenden Elevator Pitches
- Übung: Eigener Elevator Pitch erstellen und präsentieren

Übungen

- Übungen zur Preisnennung und -argumentation
- Elevator Pitch Präsentationen mit Feedback

Teil 4: Netzwerken und Kundenbindung

Modul 7: Netzwerken und Ansprache bei Veranstaltungen

- Grundlagen des Netzwerkers: Ziele, Vorbereitung, Follow-up
- Selbstbewusste Ansprache bei Events und Veranstaltungen
- Praktische Tipps und Techniken für erfolgreiches Netzwerken

Modul 8: Kundenbindung aufbauen und pflegen

- Bedeutung von Kundenbindung für langfristigen Erfolg
- Techniken zur nachhaltigen Kundenbeziehung
- Kundenbedürfnisse erkennen und erfüllen

Übungen

- Rollenspiele: Ansprache und Small Talk bei Veranstaltungen
- Erstellen eines individuellen Aktionsplans für die Umsetzung im eigenen Business
- Reflexionsrunden und Peer-Feedback

Abschluss

- Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse
- Austausch und Feedback
- Erstellung eines individuellen Aktionsplans für die Umsetzung im eigenen Business