

Master Verkaufstraining – DIE SCHATZTRUHE IM VERKAUF

Warum dieses Training?

Nach dem erfolgreichen Abschluss des **Startseminars** möchten Sie Ihr Wissen vertiefen und sich als echter Verkaufsprofi etablieren? Dann ist das **Master Verkaufstraining – DIE SCHATZTRUHE IM VERKAUF** genau das Richtige für Sie!

In diesem **intensiven Aufbau-Seminar** erhalten Sie praxisorientierte Werkzeuge, die Sie in jeder Verkaufssituation anwenden können. Sie lernen, komplexe Verkaufsgespräche noch professioneller zu steuern, den Kunden besser zu lesen und schwierige Einwände souverän zu behandeln.

Profitieren Sie von **advanced techniques** und erweitern Sie Ihre Fähigkeiten, um im Verkauf wirklich zu glänzen!

Dauer: 3 Seminartage

Termine: 20.-22.04.2026; 11.-13.11.2026

Uhrzeit: täglich 09:00 – 17:00 Uhr

Ort:

Röder Training, Elisabethenhof, Staatsbad Bad Brückenau

Heinrich-von-Bibra-Str. 25

97769 Bad Brückenau

[Anfahrtsbeschreibung \(Google Maps\)](#)

- **Inhousetraining** in Ihrem Hause (Raum & Technik stellen Sie)
 - **Virtuell** (Online-Training) auf Wunsch möglich
Teilnehmerzahl:
 - **Firmentraining:** max. 10 Personen
 - **Offenes Training:** mindestens 5 Teilnehmende
Durchführung:
 **Clemens Adam**, Vertriebstrainer & Vertriebsprofi
-

Teilnahmeoptionen und Investition

- ◆ **Firmentraining (geschlossene Gruppe)**

Investition: 8.400,00 € je Firmengruppe zzgl. gesetzl. MwSt.

Inkl. Seminarunterlagen & Teilnahmezertifikat für jede/n Teilnehmende/n

📍 Präsenz: zzgl. Reisekosten der Referentin | Raum und Technik werden von Ihnen gestellt

◆ **Offenes Training (individuelle Teilnahme)**

Investition: 2.350,00 € je Teilnehmer/in zzgl. gesetzl. MwSt.

Inkl. Seminarunterlagen & Teilnahmezertifikat

📍 Durchführung ab **mind. 5 Teilnehmenden**

 **Ihr Nutzen – Professionalisierung im Verkauf**

Das **Master Verkaufstraining** geht einen Schritt weiter und befähigt Sie, das Verkaufsmanagement mit **strategischen** und **psychologischen** Techniken noch gezielter zu steuern. Sie lernen, wie Sie **emotionale Verkaufsbarrieren** überwinden und die **echten Bedürfnisse** Ihrer Kunden im Gespräch aufdecken.

Der Fokus liegt darauf, **Beziehungen langfristig aufzubauen** und Ihre Verkaufsabschlüsse durch gezielte Kommunikation und passende Argumentationstechniken zu steigern.

Teilnehmende profitieren durch:

- **Erweiterte Fragetechniken** zur effektiveren Bedarfsanalyse
 - **Beziehungsmanagement** als Grundlage für langfristige Kundenbindung
 - **Sprachmodelle** zur Beeinflussung von Entscheidungen und Verhandlungen
 - **Kompetente Einwandbehandlung**, auch bei schwierigen oder komplexen Einwänden
 - **Mehr Sicherheit im Gesprächsverlauf** und gezielte Gesprächssteuerung
 - **Strategien für den erfolgreichen Umgang mit Händlern und Vertriebspartnern**
-

 **Inhalte im Detail**

1. **Wiederholung der Fragetechniken aus dem Startseminar zur Auffrischung**
 - Vertiefung der Fragetechniken, um den Kundenbedarf noch präziser zu ermitteln.
2. **Aufbau von Beziehungsmanagement**
 - Wie Sie den Kunden als langfristigen Partner gewinnen und Vertrauen aufbauen.
3. **Sprachmodelle im Verkauf: Generalisierung, Verzerrung, Tilgung**

- Techniken zur Beeinflussung der Wahrnehmung und Entscheidungskraft der Kunden.

4. Kunden lesen und beurteilen

- Emotionale und typgerechte Verkaufsansprache: Wie Sie Kunden korrekt einschätzen und individuell ansprechen.

5. Einwandbehandlung:

- Preise zu hoch
- Kunde sagt „NEIN“
- Kein Interesse
- Umgang mit Ängsten durch politische oder wirtschaftliche Unsicherheit
- Der Kunde möchte seine alte Maschine in Zahlung geben
- Vergleich mit Mitbewerbern
- Der Kunde hat bereits Lieferanten

6. Gespräch steuern und führen

- Den Gesprächsverlauf aktiv lenken und souverän zum Abschluss führen.

7. Vorteile der Zusammenarbeit klar machen

- Den Nutzen einer Partnerschaft transparent und überzeugend darstellen.

8. Kundenbetreuung, Begleitung und Zyklus

- Wie Sie Kunden auch nach dem Verkauf weiterhin betreuen und eine langfristige Beziehung aufbauen.

9. Händler und Vertriebspartner aufbauen und finden

- Ansprache, Auswahl und Beurteilung von geeigneten Händlern und Vertriebspartnern.
- Wie Sie den Nutzen für Ihre Vertriebspartner klar und überzeugend machen.

Ablauf und Zeitplan

Tag 1: Wiederholung und Vertiefung der Grundlagen

- **09:00 – 10:45 Uhr:** Wiederholung der Fragetechniken aus dem Startseminar zur Auffrischung
- **10:45 – 11:00 Uhr:** Kaffeepause
- **11:00 – 13:00 Uhr:** Beziehungsmanagement im Vertrieb – Vertrauen und Beziehung aufbauen
- **13:00 – 14:00 Uhr:** Mittagspause
- **14:00 – 15:30 Uhr:** Sprachmodelle im Verkauf – Generalisierung, Verzerrung und Tilgung
- **15:30 – 15:45 Uhr:** Kaffeepause
- **15:45 – 17:00 Uhr:** Praxisübungen und Diskussion

Tag 2: Einwandbehandlung und Gesprächsführung

- **08:45 – 10:45 Uhr:** Einwände souverän behandeln – mit schwierigen Kunden umgehen
- **10:45 – 11:00 Uhr:** Kaffeepause
- **11:00 – 13:00 Uhr:** Gespräch steuern – vom ersten Kontakt zum erfolgreichen Abschluss
- **13:00 – 14:00 Uhr:** Mittagspause
- **14:00 – 15:30 Uhr:** Der Verkaufszyklus – Kundenbindung und Nachbetreuung
- **15:30 – 15:45 Uhr:** Kaffeepause
- **15:45 – 17:00 Uhr:** Praxisübungen und Feedback

Tag 3: Vertriebspartner und Abschluss

- **08:45 – 10:45 Uhr:** Erfolgreiche Händler- und Vertriebspartnergewinnung
 - **10:45 – 11:00 Uhr:** Kaffeepause
 - **11:00 – 13:00 Uhr:** Wie Sie den Nutzen für Vertriebspartner klar machen
 - **13:00 – 14:00 Uhr:** Mittagspause
 - **14:00 – 15:30 Uhr:** Abschlussarbeit: Ihre individuelle Strategie für den Vertriebserfolg
 - **15:30 – 15:45 Uhr:** Kaffeepause
 - **15:45 – 17:00 Uhr:** Persönlicher Maßnahmenplan und Abschlussrunde
-

Individuelle Ausrichtung auf Ihre Praxis

Das Training wird im Vorfeld auf Ihre Branche, Zielgruppe und konkrete Herausforderungen zugeschnitten.

So stellen wir sicher, dass das Gelernte **sofort umsetzbar und praxisrelevant** ist.

Über Clemens Adam – Ihr Vertriebstrainer

Clemens Adam ist ein erfahrener Vertriebsexperte und Trainer mit über 15 Jahren Praxiswissen im Vertrieb. Er hat Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen dabei unterstützt, ihre Vertriebsergebnisse messbar zu steigern und ihre Verkaufsprozesse nachhaltig zu optimieren. Mit seiner tiefen Expertise in der **Verkaufsgesprächsführung**, der **Bedarfsanalyse** und der **Einwandbehandlung** hat er zahlreiche Verkaufsteams zu Höchstleistungen geführt.

Sein Trainingsansatz ist geprägt von **praktischer Relevanz** und **direkter Umsetzbarkeit**. Clemens Adam vermittelt keine Theorie, sondern **wirkungsvolle Methoden**, die sofort im Berufsalltag angewendet werden können. Als Trainer setzt er auf eine Mischung aus **praxisorientierten Übungen, Rollenspielen** und individueller **Feedback-Kultur**, um die Verkaufsfähigkeiten jedes Teilnehmers spürbar zu verbessern.