🧭 Verkaufstraining – Mehr Erfolg im Vertrieb

🔍 Warum dieses Training?

Rund **80 % aller Verkaufsmitarbeitenden stammen ursprünglich aus ganz anderen Fachbereichen** – Technik, Innendienst, Service, Entwicklung – und rutschen oft *ohne fundierte Ausbildung* in den Vertrieb.
Was fehlt, ist nicht der Wille zum Erfolg – **es fehlt die Methode**.

Dieses Training bietet genau das: Eine klar strukturierte, sofort anwendbare Vorgehensweise, mit der **jeder Mensch lernen kann, professionell zu verkaufen**. Ohne Verkaufsfloskeln. Ohne Druck. Stattdessen: System, Sicherheit und echte Kundenorientierung.

Dauer: 3 Seminartage
Termine: 09.-11.12.2025; 13.01.-15.01.2026; 14.-16.09.2026
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)

oder

- **Inhousetraining** in Ihrem Hause, oder einem von Ihnen gewählten Hotel oder Seminarzentrum (Raum & Technik stellen Sie)
- **Oder, Virtuell** (Online-Training) auf Wunsch möglich
- **Oder, Kombi** 2 Tage Präsenz und zweimal halber Tag Online (Aufpreis 800€)

Teilnehmerzahl:

- **Firmentraining:** max. 10 Personen
- **Offenes Training:** Teilnehmer aus unterschiedlichen Firmen, trainieren zusammen. Mindestens 4 Teilnehmende

---

💼 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. 6 Teilnehmenden**

🎯 Ihr Nutzen – messbar mehr Vertriebserfolg

In diesem intensiven, praxisnahen Verkaufstraining erwerben Ihre Mitarbeitenden nicht nur Wissen – sie **entwickeln sofort anwendbare, wirksame Verkaufsstrategien**, die nachhaltige Erfolge bringen.
Das Ziel: Gespräche strukturieren, Kunden besser verstehen, Vertrauen aufbauen – und konsequent zum Abschluss führen.

Teilnehmende profitieren insbesondere durch:

- **Mehr Sicherheit in Verkaufsgesprächen** durch strukturierte Gesprächsführung
- **Schnellere und gezieltere Bedarfsanalyse**, um echte Kundenmotive zu erkennen
- **Wirkungsvolle Nutzenargumentation** zur Steigerung der Abschlussquote
- **Souveräner Umgang mit Einwänden und Preisdiskussionen**
- **Stärkung der persönlichen Wirkung & Überzeugungskraft**
- **Höhere Abschlussraten und Kundenbindung durch Vertrauensaufbau**

📚 Inhalte im Überblick

- Grundlagen moderner Verkaufsgespräche
- Gesprächsaufbau und Bedarfsanalyse
- Nutzenargumentation und Einwandbehandlung

- Preisgespräche sicher führen
- Abschlussorientierte Gesprächsführung
- Umgang mit verschiedenen Kundentypen
- Vertrauensaufbau und Kundenbindung
- Praxis- und Rollentrainings mit Feedback

🕒 **Ablauf und Zeitplan**

Tag 1: Grundlagen und Gesprächsführung

- **09:00 – 10:45 Uhr**: Begrüßung, Zielsetzung & Erwartungen | Grundlagen moderner Verkaufsprozesse
- **10:45 – 11:00 Uhr**: Kaffeepause
- **11:00 – 13:00 Uhr**: Kundenbedürfnisse erkennen und gezielt analysieren
- **13:00 – 14:00 Uhr**: Mittagspause
- **14:00 – 15:30 Uhr**: Gesprächsphasen & systematischer Gesprächsaufbau
- **15:30 – 15:45 Uhr**: Kaffeepause
- **15:45 – 17:00 Uhr**: Reflexion & Tagesabschluss

Tag 2: Argumentation & Einwandbehandlung

- **08:45 – 10:45 Uhr**: Nutzenargumentation und psychologische Gesprächstechniken
- **10:45 – 11:00 Uhr**: Kaffeepause
- **11:00 – 13:00 Uhr**: Professionelle Einwandbehandlung
- **13:00 – 14:00 Uhr**: Mittagspause
- **14:00 – 15:30 Uhr**: Preisgespräche führen | Umgang mit Preiswiderstand
- **15:30 – 15:45 Uhr**: Kaffeepause
- **15:45 – 17:00 Uhr**: Erfahrungsaustausch & Feedback

Tag 3: Abschluss und Umsetzung

- **08:45 – 10:45 Uhr**: Abschlusstechniken | Signale erkennen und nutzen
- **10:45 – 11:00 Uhr**: Kaffeepause

- **11:00 – 13:00 Uhr**: Kundentypen & individuelles Eingehen auf Gesprächspartner
- **13:00 – 14:00 Uhr**: Mittagspause
- **14:00 – 15:30 Uhr**: Rollenspiele aus der Praxis | Feedback & Transfer
- **15:30 – 15:45 Uhr**: Kaffeepause
- **15:45 – 17:00 Uhr**: Persönlicher Maßnahmenplan & 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 45 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.