



# Verkaufs- und Beratungsgespräche auf allen Kanälen erfolgreich führen

Grundlagen des Vertriebs inkl. Nutzung von Video-/Konferenztechnik

## Zielgruppe

---

Mitarbeitende im Verkauf/Vertrieb, Außen-/Innendienst, Key Account Manager:innen

## Teilnehmende

---

Mitarbeitende aller Ebenen

## Essenz

---

In diesem Training erlernen die Teilnehmenden nicht nur die Grundlagen des Vertriebs und die 7 Phasen eines Verkaufs- und Beratungsgesprächs vor Ort beim Kunden, sondern auch den Einsatz von Video- und Konferenztechnik für Verkaufsgespräche, die virtuell/online mit Kunden stattfinden sollen.

## Methodik

---

Trainerinput durch unterschiedliche Medien, Präsentationen, Gesteuerte Gruppendiskussionen, Interaktive Tools vor, während und zwischen den Modulen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallbesprechungen/Q & A Runden, Gruppencoaching, Praxissimulationen/Rollenspiele

## Module

---

## Seminarinhalt

---

### **Modul 1: Einführung – Kennenlernen der Medien für das Online-Training (Video/Tools)**

Einführung, Vorstellung, Inhalte, Ziele, Organisatorisches  
Onboarding (Einführungsrunde, Medien- und Toolkenntnisse der Teilnehmer)  
(Spiel-)Regeln und Tipps für den Umgang mit Video/Audio und Tools  
Im Live Online Training und zwischen den Slots verwendete Medien (z.B. Video, Mentimeter, Blink.it)  
Kennenlernen der Medien (Video, Sharefunktion, Moderation, Abfragen, Breakout rooms, Hand heben, weitere Kommunikationsfunktionen)  
Q & A Runde  
Übungen: mit den Medien und Tools warm werden  
Hausaufgabe/Onlinebegleitung  
Abschlussrunde & Feedback Modul 1

### **Modul 2: Video- und Konferenztechnik im Vertrieb**

Rückblick Modul 1 – Ausblick Modul 2  
Verkaufs- und Beratungsgespräche mittels Videokonferenz – Vor- und Nachteile, Unterschiede zu Präsenzgesprächen, Tipps  
Die fehlende Präsenz kompensieren (Stimme, Sprache, Körpersprache/Mimik)  
Das Einbinden von Präsentationen (Power Point Folien, etc.)  
Die Share Funktion nutzen  
Q & A Runde  
Übungen: Stimme & Körpersprache, den Kunden einbinden, Präsentationen teilen  
Hausaufgabe/Onlinebegleitung  
Abschlussrunde & Feedback Modul 2

### **Modul 3: Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P1)**

Rückblick Modul 2 – Ausblick Modul 3  
Eigen- und Situationsanalyse – die Persönlichkeit der Verkäufer\*innen  
Die persönlichen Verkaufs- und Beratungsstile  
Vorstellung: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs  
Phase 1: Die Vorbereitung des Verkaufsgesprächs (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)  
Q & A Runde  
Übungen: Worauf in der Vorbereitung des Verkaufsgesprächs zu achten ist  
Hausaufgabe/Onlinebegleitung  
Abschlussrunde & Feedback Modul 3

### **Modul 4: Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P2+3)**

Rückblick Modul 3 – Ausblick Modul 4  
Die Psychologie in Verkaufsgesprächen (Wahrnehmung, Stress, Reaktionsmuster, Barrieren)  
Phase 2: Die Kennenlernen-/Warm-up Phase mit dem Kunden (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)  
Die Brücke schlagen: Vom Smalltalk in die Kundenthematik

Phase 3: Die Bedarfsanalyse beim Kunden – Fragen, Fragen, Fragen und trotzdem Dialog!  
Q & A Runde  
Übungen: Praxissimulation „Vom Smalltalk in die Kundenthematik“  
Hausaufgabe/Onlinebegleitung  
Abschlussrunde & Feedback Modul 4

### **Modul 5: Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P4)**

Rückblick Modul 4 – Ausblick Modul 5  
Phase 4: Die Fach- und Nutzenargumentation (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)  
Aufbau und Einsatz von Fachargumenten  
Aus Fachargumenten Nutzenargumente für den Kunden machen  
Priorisierung und Einsatz von Nutzenargumenten  
Q & A Runde  
Übungen: Praxissimulation „Einsatz von Fach- und Nutzenargumenten beim Kunden“  
Hausaufgabe/Onlinebegleitung  
Abschlussrunde & Feedback Modul 5

### **Modul 6: Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P5)**

Rückblick Modul 5 – Ausblick Modul 6  
Phase 5: Einwandbehandlung (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)  
Gesprächsführung/Rhetorik  
Umgang mit schwierigen Kunden  
Q & A Runde  
Übungen: Praxissimulation „Einwände des Kunden behandeln, schwierige Situationen meistern“  
Hausaufgabe/Onlinebegleitung  
Abschlussrunde & Feedback Modul 6

### **Modul 7: Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P6+7)**

Rückblick Modul 6 – Ausblick Modul 7  
Phase 6: Abschlusstechniken und –taktiken (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)  
Den Kunden zielgerichtet zum Abschluss bringen  
Phase 7: Das Kundengespräch nachbereiten (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)  
Q & A Runde  
Übungen: Praxissimulation „Den Abschluss aktiv herbei führen“  
Hausaufgabe/Onlinebegleitung  
Abschlussrunde & Feedback Modul 7

### **Modul 8: Grundlagen des Vertriebs: Praxiscoaching / Fallbesprechung**

Rückblick Modul 7 – Ausblick Modul 8  
Die Techniken und Taktiken der Module in der Praxis – Fallbesprechung mit Tipps und Coaching  
Weitere Tipps, Techniken und Taktiken für den Vertrieb  
Fazit/Resümee zu Live Online Training „Grundlagen des Vertriebs“