

Verkaufstraining

Erfolgreich beraten, begeistern und überzeugen

Verkaufen heißt: Menschen verstehen.

Erfolgreiches Verkaufen beginnt mit echtem Interesse am Gegenüber. Es geht nicht nur um Produkte, Preise oder Abschlüsse – sondern um Vertrauen, Beziehung und Wirkung.

Ein professionelles Verkaufstraining stärkt genau diese Kompetenzen: die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen, Gespräche gezielt zu steuern und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.



Themenfelder

Die Inhalte werden individuell auf Branche, Zielgruppe und Erfahrungsniveau abgestimmt.

Typische Themen und Module:

- Erfolgsfaktoren im modernen Verkauf
- Gesprächsführung und Fragetechniken
- Aktives Zuhören und Empathie im Kundendialog
- Argumentation und Nutzenorientierung
- Umgang mit Einwänden und Preisgesprächen
- Abschlusstechniken und Selbstsicherheit im Verkaufsgespräch
- Kundenbindung und Empfehlungsmanagement
- Persönliche Wirkung, Körpersprache und Stimme im Verkauf
- Verkaufen im digitalen Umfeld (Online-Beratung, Social Selling)

Methodenvielfalt mit Praxisnähe

Unsere Verkaufstrainings sind interaktiv, praxisnah und stärken das Selbstbewusstsein der Teilnehmenden.

Typische Methoden:

- Rollenspiele mit realen Verkaufssituationen
- Analyse von Kommunikations- und Verhaltensmustern
- Videofeedback und Reflexion
- Übungen zu Körpersprache und Stimme
- Fallbeispiele aus dem Arbeitsalltag

Academy für psychosoziale Berufe und systemische Organisationsentwicklung

- Kombination von Training, Coaching und Feedback

Durch den hohen Praxisanteil entsteht sofortige Umsetzbarkeit – und die Teilnehmenden erleben spürbare Fortschritte im täglichen Verkaufsgeschehen.

Begleitung und Nachhaltigkeit

Auf Wunsch werden Verkaufstrainings durch individuelles **Business Coaching** ergänzt – um persönliche Stärken gezielt zu fördern und spezifische Herausforderungen zu bearbeiten.

Begleitende **Follow-up-Workshops** sichern die Nachhaltigkeit und den Transfer in die Praxis.

Ihr Nutzen auf einen Blick

- Mehr Sicherheit und Struktur in Verkaufsgesprächen
- Souveränes Auftreten und überzeugende Kommunikation
- Empathisches Erkennen von Kundenbedürfnissen
- Professioneller Umgang mit Einwänden und schwierigen Situationen
- Langfristige Kundenbindung durch Vertrauen und Serviceorientierung
- Spürbar höhere Gesprächsqualität und Abschlussquote
- Authentisches, kundenorientiertes Auftreten
- Mehr Motivation, Klarheit und Freude im Verkaufsprozess

Unsere Verkaufstrainings sind interaktiv, praxisnah und fördern Selbstbewusstsein, Begeisterung und Wirkung.

Verkaufen heißt Begeistern – mit Kompetenz, Herz und Haltung.

Wer Kunden versteht, schafft Vertrauen.

Wer Vertrauen schafft, verkauft mit Erfolg.

Trainer:innen Team:



Helmut Widhalm, MSc

MINDSET & MENTAL HEALTH EXPERT

Mit mehr als drei Jahrzehnten Erfahrung ist Helmut, Geschäftsführer von Sysmentalik, ein ausgewiesener Experte und inspirierender Impulsgeber. Er vereint Sozialkompetenz, Fachwissen und ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse seiner Kunden zu wirksamen Lösungen.



Sabine Hahn, MSc

PERSÖNLICHKEITSTRAINERIN

Mit 20 Jahren Erfahrung im HR-Bereich, ist Sabine Profi im Bereich der Personalentwicklung. Sie weiß, wie wichtig es ist, Potenziale zu erkennen und gezielt zu fördern – für Lehrlinge und Unternehmen gleichermaßen.

Für weitere Informationen oder bei konkreten Fragen kontaktieren Sie uns gerne.

Wir freuen uns auf Sie.

www.sysmentalik.at