



# Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

**Vom Verkäufer zum Partner und Problemlöser**

Weiterbildung Marketing und Verkauf

**NEU!**

# Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

---

## Vom Verkäufer zum Partner und Problemlöser

Wenn wir als Kunden eine Sache im Verkauf nicht mögen, dann sicher die klassischen Produktverkäufer: Bauchladen auf und schon wird hemmungslos mit Funktionen um sich geworfen. Kunden suchen einen Partner, der sie bei der Lösung ihres Problems unterstützt. Für den vertrieblichen Erfolg als Verkäufer sollten Sie genau das in den Fokus Ihrer Arbeit stellen: Lösungspartner für Ihre Kunden zu sein.

**«Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt» – ja, ist klar.**

Ein Lösungspartner macht aber nicht das eigene Produkt zum Zentrum des Gesprächs, sondern erzeugt eine magische Sogwirkung zu diesem. Doch um diese Strategie 1:1 umzusetzen, brauchen Sie ein konkretes Konzept von der Ansprache neuer Kunden bis zu Empfehlung. Damit gewinnen Sie nicht nur mehr und einfacher Kunden, sondern fördern auch das eigene Gefühl von Sinnhaftigkeit und Anerkennung innerhalb der eigenen Profession.

Arne Böhm ist Geschäftsführer der SaleUp GmbH und arbeitet seit vielen Jahren als Trusted Advisor und Verkaufstrainer mit Firmen aus den Branchen Technologie und Software zusammen. An diesem Seminar erarbeitet er mit Ihnen einfache und ansprechende Konzepte für den Vertrieb komplexer Produkte, die Sie anschliessend mit Ihrem Vertriebsteam direkt umsetzen können.

## Referent



---

### Arne Böhm

ist Verkäufer mit Leib und Seele. Früher als Verkaufsprofi und Manager in einem grossen Konzern, unterstützt er heute Menschen und Unternehmen als Trainer für Verkauf und Kommunikation sowie als Interimsmanager. Zu seinen Spezialitäten gehören unter anderem Finanzdienstleistungen, E-Commerce, Softwarevertrieb aber auch Dienstleistungen im Allgemeinen. Er bringt zudem Erfahrung in der Implementierung von Vertriebsinfrastrukturen, Pipelinemanagement, Gesprächsführung, Schulung effektiver Verkaufsmethoden, Herausarbeiten der Markenbotschaft, Online- & Offline-Marketing und der Konzipierung für Videomarketing mit. Arne Böhm studierte klassische Philologie und Germanistik.

## Themenschwerpunkte

### Tag 1

- Typische Fehler im Verkauf
- Verkaufen ohne Druck und mit Respekt
- Emotionale Stabilität durch gezieltes Training
- Grundlagen psychologischer Einflussnahme
- Analyse von Körpersprache und Mimik
- Fragetechniken mit erstaunlicher Wirkung

### Tag 2

- Die Positionierung: Vom USP zum UVP
- Die FBM-Formel - Mehr Bedeutung für den Kunden
- Der professionelle Sales-Pitch
- Verkaufsdramaturgie und Storytelling im Verkauf
- Umgang mit Einwänden, schwierigen Situationen
- Führung im Verkauf, ohne aufdringlich zu sein
- Belastbare Partnerschaften aufbauen
- Präziser Umsetzungsplan: bessere Zahlen durch routinierten Erfolg

## Nutzen

- Sie lernen, Menschen blitzschnell einzuschätzen und auf sie zu reagieren.
- Sie lernen die psychologischen und rhetorischen Grundlagen hervorragender Verkaufsgespräche.
- Mit Einwänden gehen Sie mühelos um und verwandeln sie in Kaufargumente.
- Ihre Verkaufsgespräche bekommen eine klare Strategie und Guideline.
- Durch die passende Positionierung erhöhen Sie Ihren Einflussbereich beim Kunden.
- Sie werden zum geschätzten Lösungspartner, der regelmässig weiterempfohlen wird.

## Arbeitsmethodik

Das Seminar ist maximal auf die Umsetzbarkeit direkt am nächsten Arbeitstag abgestimmt. Durch interaktive Impulse und zielgerichtete Simulationen sowie den intensiven Erfahrungsaustausch im Teilnehmerkreis erhalten Sie wirkungsvolle und motivierende Handlungsoptionen für Ihre tägliche Akquisitionsarbeit im B2B-Vertrieb.

## Zielgruppe

Alle Personen, die im B2B-Vertrieb als Vertriebsverantwortliche, Vertriebsbeauftragte oder als Vertriebsunterstützende operativ zum Markterfolg des Unternehmens beitragen.

## Link

➔ [zfu.ch/go/dee](https://zfu.ch/go/dee)

## Deep Selling – Eindrucksvoll verkaufen

### Preis

CHF 2980.00

Inbegriffen sind:  
Seminarunterlagen, Mittagessen,  
Kaffeepausen und Testat.  
Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

### Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

**12.10.-13.10.2021**

In Feusisberg  
Hotel Panorama Resort

Tag 1: 09.00-17.00 Uhr

Tag 2: 09.00-17.00 Uhr

### Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger  
Anmeldung gelten  
folgende Rabatte:  
Ab 2 Buchungen 10%  
Ab 4 Buchungen 15%

### Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85  
info@zfu.ch

### Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch  
als Inhouse-Veranstaltung  
buchbar. Wir begleiten Sie!

### Hybride Durchführung

Bei diesem Seminar  
ist Präsenz- und Online-  
Teilnahme möglich.

**Melden Sie sich jetzt an!**

**[zfu.ch/go/dee](https://zfu.ch/go/dee)**