BEYREUTHER®

TRAINING

1

TRAININGSBLOCK 1

Verkaufsgesprächsführung und Abschluss
„Bei Gespräch Abschluss!“

[1] (Wiederholungen von Präsenztrainings jeweils gegen Tagungspauschale)

Trainingsstruktur: Block 1: „Bei Gespräch Abschluss!“

BEYREUTHER®
TRAINING

1 Vorschau Block 1: „Bei Gespräch Abschluss!“
1.1 Vorschau Block 1: „Bei Gespräch Abschluss!“

2 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien
2.1 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien

3 Prolog
3.1 Willkommen
3.2 Mein wichtigstes Trainingsziel
3.3 Die Psychologie der Kundenergründung
3.4 Das Gesetz der gezielten Disqualifikation: Einleitung
3.5 Was ist Kybernetik und wie kann sie auch deinen Verkaufserfolg beflügeln?
3.6 Die Lernpyramide nach Edgar Dale
3.7 Die Magie schlauer Gesprächsstrukturen
3.8 Piktogramme sagen mehr als 1.000 Worte
3.9 Der Feind in meinem Kopf
3.10 Halluzinationen im Verkauf
3.11 Warum Ärzte vielfach die besseren Verkäufer sind
3.12 Die beiden Quellen des Verkaufserfolges
3.13 Das Gesetz der gezielten Disqualifikation: Vertiefung
3.14 Heutiges Verkaufsverhalten OHNE 12-Stufen-Gesprächstechnik
3.15 Zukünftiges Verkaufsverhalten MIT 12-Stufen-Gesprächstechnik
3.16 Warum Kunden vielfach überhaupt nicht kaufen können und dürfen
3.17 Warum Kunden vielfach keine Weiterempfehlungen aussprechen können
3.18 Wann Kunden Himmel und Hölle in Bewegung setzen, um zu kaufen
3.19 Warum Kunden die besseren Verkäufer sind
3.20 Wie bis zu 80 Prozent aller Verkaufsgespräche automatisch zum Auftrag führen
3.21 Die wichtigsten Anwendervorteile im Überblick
3.22 In welchen Bereichen und Situationen kannst du Dank der 12-Stufen-Technik deine Ideen und Angebote künftig noch einfacher und erfolgreicher verkaufen?
3.23 Der strukturelle Tagesablauf
3.24 Der strukturelle Trainingsablauf
3.25 Die Online-Abschlussprüfung
3.26 Kapitelprüfung 1: Prolog

4 Stufe 1: Gesprächseröffnung, Aufwärmphase und Vertrauensaufbau
4.1 Stufe 1: Einleitung
4.2 Stufe 1: Bezeichnung
4.3 Stufe 1: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
4.4 Stufe 1: Syntaktischer Aufbau
4.5 Stufe 1: Trainer- und Teilnehmerbeispiele
4.6 Kapitelprüfung 2: Prolog und Stufe 1

5 Stufe 2: Nutzenvermittlung und Frageerlaubnis einholen
5.1 Stufe 2: Einleitung
5.2 Stufe 2: Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektvorhersage
5.3 Stufe 2: Syntaktischer Aufbau
5.4 Stufe 2: Trainer- und Teilnehmerbeispiele
5.5 Kapitelprüfung 3: Prolog und Stufen 1 bis 2

6 Stufe 3: Einstieg in die Bedürfnisergründung mit erster Wertefrage (Bedarfsanalyse)
6.1 Stufe 3: Einleitung
6.2 Stufe 3: Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektvorhersage
6.3 Stufe 3: Syntaktischer Aufbau
6.4 Stufe 3: Trainerbeispiele
6.5 Stufe 3: Teilnehmerbeispiele
6.6 Kapitelprüfung 4: Prolog und Stufen 1 bis 3

7 Wiederholung Tag 1
7.1 Wiederholung Tag 1
7.2 Zwischenprüfung 1: Prolog und Stufen 1 bis 3

8 Stufe 4: Vertiefung der Bedürfnisergründung mittels weiterer Wertefragen (Bedarfsanalyse)
8.1 Stufe 4: Einleitung
8.2 Stufe 4: Bezeichnung
8.3 Stufe 4: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
8.4 Stufe 4: Syntaktischer Aufbau
8.5 Stufe 4: Trainer- und Teilnehmerbeispiele
8.6 Kapitelprüfung 5: Prolog und Stufen 1 bis 4

9 Stufe 5: Unspezifische Informationen genauer hinterfragen
9.1 Stufe 5: Einleitung
9.2 Stufe 5: Bezeichnung
9.3 Stufe 5: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
9.4 Stufe 5: Syntaktischer Aufbau
9.5 Stufe 5: Trainer- und Teilnehmerbeispiele
9.6 Kapitelprüfung 6: Prolog und Stufen 1 bis 5

10 Stufe 6: Bedarfsweckung mit offener Checkliste [Ideen, Vorschläge, Aspekte]
10.1 Stufe 6: Bezeichnung
10.2 Stufe 6: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
10.3 Stufe 6: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
10.4 Kapitelprüfung 7: Prolog und Stufen 1 bis 6

11 Wiederholung Tage 1 und 2
11.1 Wiederholung Tage 1 und 2
11.2 Zwischenprüfung 2: Prolog und Stufen 1 bis 6

12 Stufe 7: Zusammenfassung und Wiederholung
12.1 Stufe 7: Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektvorhersage
12.2 Stufe 7: Syntaktischer Aufbau
12.3 Stufe 7: Trainer- und Teilnehmerbeispiele
12.4 Kapitelprüfung 8: Prolog und Stufen 1 bis 7

13 Stufe 8: Ermittlung aller dominanten Kaufmotive
13.1 Stufe 8: Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektvorhersage
13.2 Stufe 8: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
13.3 Kapitelprüfung 9: Prolog und Stufen 1 bis 8

14 Stufe 9: Kaufbereitschaftstest und provisorischer Vorabschluss
14.1 Stufe 9: Einleitung
14.2 Stufe 9: Bezeichnung
14.3 Stufe 9: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
14.4 Stufe 9: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
14.5 Vertiefung Stufe 9: Abfallende Intonation [downward inflection] - Erläuterungen
14.6 Vertiefung Stufe 9: Abfallende Intonation [downward inflection] - Vertiefung und Übungen
14.7 Kapitelprüfung 10: Prolog und Stufen 1 bis 9

15 Wiederholung Tage 1, 2 und 3
15.1 Feedback zu den Live-Telefonaten der Teilnehmer
15.2 Wiederholung Tage 1, 2 und 3
15.3 Zwischenprüfung 3: Prolog und Stufen 1 bis 9

16 Stufe 10: Befriedigung aller dominanten Kaufmotive [Präsentation]
16.1 Stufe 10: Einleitung
16.2 Stufe 10: Funktionsprinzip, Effektvorhersage und syntaktischer Aufbau
16.3 Kapitelprüfung 11: Prolog und Stufen 1 bis 10

17 Stufe 11: Kaufbereitschaftstest zu den präsentierten Vorschlägen und Lösungen
17.1 Stufe 11: Einleitung [Teil 1]
17.2 Stufe 11: Einleitung [Teil 2]
17.3 Stufe 11: Bezeichnung
17.4 Stufe 11: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
17.5 Stufe 11: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
17.6 Kapitelprüfung 12: Prolog und Stufen 1 bis 11

18 Stufe 12: Endgültiger Verkaufsabschluss
18.1 Stufe 12: Einleitung, Erläuterungen und Bezeichnung
18.2 Kapitelprüfung 13: Prolog und Stufen 1 bis 12

19 Wiederholung Tage 1, 2, 3 und 4
19.1 Zwischenprüfung 4: Prolog und Stufen 1 bis 12

20 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 1 [Detailtechnik]
20.1 Stufe 12: [Detailtechnik] Bezeichnung
20.2 Stufe 12: [Detailtechnik] Funktionsprinzip und Effektvorhersage
20.3 Stufe 12: [Detailtechnik] Syntaktischer Aufbau
20.4 Stufe 12: [Detailtechnik] Trainer- und Teilnehmerbeispiele
20.5 Kapitelprüfung 14: Stufe 12 und Abschlusstechnik 1

21 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 2 [Alternativtechnik]
21.1 Stufe 12: [Alternativtechnik] Bezeichnung
21.2 Stufe 12: [Alternativtechnik] Funktionsprinzip, Effektvorhersage und syntaktischer Aufbau
21.3 Stufe 12: [Alternativtechnik] Trainer- und Teilnehmerbeispiele
21.4 Kapitelprüfung 15: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1 und 2

22 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 3 [Fragefürworttechnik]
22.1 Stufe 12: [Fragefürworttechnik] Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektvorhersage
22.2 Stufe 12: [Fragefürworttechnik] Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
22.3 Kapitelprüfung 16: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1, 2 und 3

23 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 4 [Progressionstechnik]
23.1 Stufe 12: [Progressionstechnik] Bezeichnung, Funktionsprinzip und Effektvorhersage
23.2 Stufe 12: [Progressionstechnik] Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
23.3 Kapitelprüfung 17: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1, 2, 3 und 4

24 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 5 [Abwägetechnik]
24.1 Stufe 12: [Abwägetechnik] Bezeichnung
24.2 Stufe 12: [Abwägetechnik] Funktionsprinzip und Effektvorhersage
24.3 Stufe 12: [Abwägetechnik] Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
24.4 Kapitelprüfung 18: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1, 2, 3, 4 und 5

25 Vertiefung Stufe 12: Abschlusstechnik 6 [Skalierungstechnik]
25.1 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Bezeichnung
25.2 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Funktionsprinzip und Effektvorhersage
25.3 Stufe 12: [Skalierungstechnik] Syntaktischer Aufbau, einschließlich Budgetausforschung, Trainer- und Teilnehmerbeispiele
25.4 Kapitelprüfung 19: Stufe 12 und Abschlusstechniken 1, 2, 3, 4, 5 und 6

26 Wiederholung Tage 1, 2, 3, 4 und Abschlusstechniken
26.1 Zwischenprüfung 5: Prolog und Stufen 1 bis 12, Abschlusstechniken 1 bis 6 sowie Budgetausforschung

27 Verabschiedung
27.1 Verabschiedung

28 Abschlussprüfung Block 1: „Bei Gespräch Abschluss!“
28.1 Abschlussprüfung Block 1: „Bei Gespräch Abschluss!“

beyreutherTRAINING Kybernetische Kommunikation – Die Krone des Verkaufs
BEYREUTHER INTERNATIONAL PTE. LTD. • 1 North Bridge Road • #B1-35 High Street Centre
SGP-179094 Singapore • REPUBLIC OF SINGAPORE • Register-Nr.: (UEN): 202447420N
Telefon: +49.30.2089.8320.0 • Telefax: +49.30.2089.8320.9 • E-Mail: support@beyreuther.io