



Informationen  
zum VENDO Workshop

***„Vertrieb-Innendienst I“  
– Grundlagen des Verkaufens –***

RAISCH-Team

## Der VENDO Workshop-Baustein - Verkauf I -

### **„Vertrieb-Innendienst I“ – Grundlagen des Verkaufens –**

#### **Der erste Schritt**

Erfolgreiches Verkaufen ist wie Hochleistungssport. Nur wer die richtige Technik erlernt hat und immer wieder trainiert, wird im Wettbewerb bestehen können und die Konkurrenz hinter sich lassen.

Der Verkauf im technischen Vertrieb mit seinen erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen ist anspruchsvoll. Neben der fachlichen Kompetenz zum Produkt, seiner Anwendung und seiner Vorzüge gegenüber dem Wettbewerb, gilt es vor allem auch, verkäuferische Kompetenz zu entwickeln.

Was ist meine Aufgabe als Verkäufer? Wie spreche ich Kunden an?  
Wie stelle ich mich auf meinen Gesprächspartner ein? Worauf kommt es im Verkaufsgespräch an, um schließlich einen Auftrag zu erhalten? Fragen über Fragen die sich ein Neuling in dieser Aufgabe stellt.

Der VENDO-Workshop „Vertrieb-Innendienst I“, gibt dem Vertriebsneuling im Innendienst einen umfassenden Einstieg in die faszinierende Welt des technischen Verkaufs. Er liefert die ersten wichtigen Erkenntnisse, Vorgehensweisen und Verkaufstechniken im erfolgreichen Umgang mit Kunden.

Ein erster wichtiger Schritt.

***...denn für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.***

Das sind die Themenschwerpunkte:

- Grundlagen des Verkaufens
- Der Verkaufsprozess
- Beziehungskompetenz
- Das Verkaufsgespräch
- Bedarf und Bedürfnis
- Mein Angebot
- Von Einwand und Vorwand – Argumentation
- Abschlusstechnik
- Nach dem Kauf ist vor dem Kauf
- Praxisbeispiele und Übungen mit und ohne Kamera



Gerne beantworten wir Ihnen weitere Fragen zu Inhalten, Methodik und zur Ablauforganisation und unterbreiten Ihnen Ihr persönliches und detailliertes Workshop-Angebot.

Anne-Rose Raisch  
RAISCH-Team  
Tel. +49 (7157) 5 38 40 - 0  
[Anne-Rose.Raisch@raischteam.de](mailto:Anne-Rose.Raisch@raischteam.de)