

Pressemitteilung**Richtig gefragt ist halb verkauft!**

Einfach besser verkaufen – Vertriebstagung mit Rolf H. Ruhleder

**Freiburg, 30.07.2014 - Ein „Nein“ ist das Letzte, was ein Verkäufer bei einem Kundentermin hören will. Schließlich hat er bereits Zeit und Ressourcen investiert, um vor Ort den zum Abschluss zu kommen. Auf zwei Punkte sollten Verkäufer laut Rhetorik-Guru Rolf H. Ruhleder achten: Das richtige Auftreten und die richtigen Fragen.**

Der Schlüssel zum Verkaufserfolg ist zu 51 Prozent das Auftreten des Vertriebsmitarbeiters“, sagt Rolf H. Ruhleder, „denn wenn es allein um den Preis ginge, wären die meisten Unternehmen, die ich schule, nicht mehr am Markt.“ Für Verkäufer und Unternehmen gleichermaßen ist das eine gute Nachricht, denn ihr Auftreten können Verkäufer trainieren. Wie Verkäufer vor ihren Kunden Sicherheit ausstrahlen, wie sie mit Schlagfertigkeit punkten, die richtigen Fragen stellen und schließlich einen durchweg positiven Eindruck hinterlassen, erklärt mit Rolf H. Ruhleder, einer der führenden deutschen Rhetorikexperten, im Rahmen der DVS-Vertriebstagung „Einfach besser verkaufen“. Er lehrt die Teilnehmer nicht nur ihre Produkte, sondern vor allem auch sich selbst besser zu verkaufen. Denn wer mit dem richtigen „Feeling“ zum Kunden geht und den perfekten „Draht“ zu ihm aufbauen kann, wird Einwände entkräften und erst gar kein Nein hören.

**Einkäufer verstehen wie Verkäufer ticken**

„Auch die Einkäufer rüsten mittlerweile auf“, lautete Ruhleders Warnung an Verkäufer in einem Interview mit der Fachzeitschrift *acquisa* erst kürzlich. Auch die „Gegenseite“ würde inzwischen Rhetorik-Seminare besuchen, um zu verstehen, wie Vertriebler ticken. Die typische Argumentationsführung, die auch Verkäufer dort lernen, kennen sie also. Umso wichtiger sind unter diesen Voraussetzungen die rhetorischen Fähigkeiten der Verkäufer. Für Ruhleder geht es dabei unter anderem um die passenden Begrifflichkeiten im Gespräch: „Darf ich da mal nachhaken?“ ist für ihn ebenso ein No-go wie die Phrase „Folgender Einwand“. Dabei handele es sich um „Minuswörter“ beziehungsweise „Stopper“, die den Gesprächsfluss stören und ein Nein des Einkäufers provozieren.

Die DVS-Vertriebstagung vermittelt die richtigen Fragetechniken, die Fähigkeit, Negatives positiv auszudrücken, erfolgreiche Methoden der Einwand- und Preisargumentation und zeigt schließlich auf, wie Verkäufer professionell auf ein Nein des Kunden reagieren.

Die Tagung richtet sich an Vertriebs- und Verkaufschefs, Vertriebsmitarbeiter aus Innen- und Außendienst sowie Key Account Manager. Es findet am 14. Oktober 2014 in Frankfurt a. M. und am 10. Februar 2015 in München statt. Weitere Informationen zur Tagung finden Interessierte unter [www.haufe-akademie.de/7456](http://www.haufe-akademie.de/7456)

Weitere Information unter: <http://www.haufe-akademie.de>

**Pressekontakt:**

**DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule  
Haufe Akademie GmbH & Co. KG**

Kerstin Schreck  
Pressecenter  
Lörracher Str. 9, 79115 Freiburg

Tel: 0761 898-4542  
Fax: 0761 898-99-4542  
E-Mail: [presse@haufe-akademie.de](mailto:presse@haufe-akademie.de)

Pressecenter der Haufe Akademie unter:  
<http://www.haufe-akademie.de>

Infos, News und Ihre Meinung: Vernetzen Sie sich mit uns

<http://www.haufe-akademie.de/googleplus>  
<http://www.haufe-akademie.de/facebook>  
<http://www.haufe-akademie.de/xing>  
<http://www.haufe-akademie.de/twitter>  
<http://www.haufe-akademie.de/youtube>

**Über die DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule**

Seit 1977 ist die DVS einer der führenden Anbieter von Aus- und Weiterbildung für Vertrieb und Verkauf im deutschsprachigen Raum. Wir begleiten den Karriereweg unserer Kunden vom Einstieg in die Vertriebs- und Verkaufstätigkeit bis hin zum Aufstieg zur Top-Führungskraft. Mit Aus- und Weiterbildungen, Seminaren und Trainings, e-Learnings sowie dem Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK) bieten wir eine große Bandbreite an unterschiedlichen Qualifizierungsformen, die auch als maßgeschneiderte Inhouse-Schulung durchgeführt werden. Die DVS gehört zur Haufe Akademie, ein Unternehmen der Haufe Gruppe. <http://www.haufe-akademie.de/dvs>

## Über die Haufe Akademie

Die Haufe Akademie ist einer der führenden Anbieter für Qualifizierung und Entwicklung von Menschen und Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Passgenaue Lösungen, einzigartige Services, höchste Beratungskompetenz und individuelle Qualifizierung vereinfachen den Erwerb von Fähigkeiten und erleichtern nachhaltige Entwicklungen. Maßgeschneiderte Unternehmenslösungen, ein breites e-Learning Portfolio, Managed Training Services und Consulting unterstützen HR-Verantwortliche und Entscheider bei der Zukunftsgestaltung für Unternehmen. Mehr Kompetenz für Fach- und Führungskräfte ermöglicht ein umfangreiches Angebot an Seminaren, Qualifizierungsprogrammen, Lehrgängen, Tagungen und Kongressen. 2013 führte die Haufe Akademie über 1.600 firmeninterne Qualifizierungsmaßnahmen für Unternehmen aller Branchen sowie 3.200 Veranstaltungstermine zu rund 690 unterschiedlichen betrieblichen Themen in bundesweit 65 Städten durch. Rund 63.000 Teilnehmer setzten in diesem Jahr bei ihrer Weiterentwicklung auf die Kompetenz und Erfahrung der Haufe Akademie, die seit 1978 am Markt ist. Die Haufe Akademie ist ein Unternehmen der Haufe Gruppe. <http://www.haufe-akademie.de>