

Erfolgreiches Closing im Vertrieb: Der Schlüssel zum perfekten Kaufabschluss (Präsenz)

30 Abschlusstechniken für dein Verkaufsgespräch

In diesem Intensivtraining durchläufst du vier Stufen und trainierst, wie du von der Vorbereitung bis zum Verkaufsabschluss mit den erlernten Tools und Methoden in kürzester Zeit deinen perfekten individuellen Leitfaden erstellst und deine Abschlussquote deutlich erhöhst. Profitiere nach diesem professionellen Abschlusstraining für Verkaufsprofis von der Vorgehensweise der Spitzenverkäufer:innen und maximiere so deine Abschlussquote und deinen Verkaufserfolg.

Inhalte

Die 4 Schritte zum erfolgreichen Verkaufsabschluss:

1. Vorbereitung - Erfolg durch Authentizität

- Motivierter Start und die richtige Einstellung zum Erfolg.
- Die besten Mentaltechniken zur positiven Erfolgsprogrammierung und Selbstmotivation.
- Blockierende Glaubenssätze löschen und starke positive Glaubenssätze verankern.
- Wahrnehmung für Verkaufschancen enorm erhöhen.

2. Klare Strukturen, "Motor" für deinen individuellen Verkaufsstil

- Strukturen kennen und beherrschen, um diese individuell und flexibel zu nutzen.
- Professionelle Leitfäden, strukturierende Tools und zielsichere Kommunikationsmethoden.
- Vom Erstkontakt bis zum Abschluss dem:der Wettbewerber:in immer einen Schritt voraus sein.
- Verkaufsgespräche und Verhandlungen souverän meistern - den Umgang mit menschlichen Motiven, Macht und Gesichtsverlust beherrschen.
- Überzeugungs-Frage- und Abschlusstechniken, mit denen man die Hit-Rate spürbar erhöht.

3. Individuelle Lösungswege entwickeln, intensives Training

- Verankern der Leitfäden und Methoden durch intensives Trainieren in deinen persönlichen Praxissituationen.
- Individuelle Lösungswege deiner Problemstellungen.
- Deine persönlichen Stärken werden durch Einzelfeedback herausgearbeitet und unterstrichen.

4. Erfolgreicher Abschluss

- Leitfäden und Methoden branchen- und situationsspezifisch modifizieren. Eigenen Stil verbessern.
- So erkennst du deine individuellen Stärken und Entwicklungsbereiche.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du trainierst, wie du ...

- Mentaltechniken und professionelle Verkaufspsychologie zu einer Erfolgsmethode verknüpfst,
- deine Positionierung als "Expert:in" aus Kundensicht in wenigen Minuten überzeugend platzierst,
- dich deutlich positiv von deinen Wettbewerbern differenzierst,
- alle verkaufsrelevanten Informationen strategisch hinterfragst und für deinen Erfolg nutzt,
- Produkte und Dienstleistungen als einzigartige Lösung darstellst,
- pragmatische Abschlusstechniken in unterschiedlichen Situationen einsetzt und
- deine individuellen Stärken für dich und dein Unternehmen profitabel umsetzt.

Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv, wie du von der Vorbereitung bis zum Verkaufsabschluss in kürzester Zeit deinen perfekten individuellen Leitfaden erarbeitest und dadurch deine Abschlussquote deutlich erhöhst. Praxiserprobte Leitfäden, zielführende Vertriebsmethoden, Lehrgespräche, Fallbeispiele, Rollenspiele, Gruppenarbeiten und persönliche Beratung.

Teilnehmer:innenkreis

Praxisnahes Intensivtraining für Verkäufer:innen, Key Account Manager:innen, Großkundenbetreuer:innen, Außendienstmitarbeiter:innen, Vertriebsmanager:innen, Business Development Manager:innen, (Nachwuchs-) Führungskräfte in Vertrieb/Verkauf, die interaktiv und praxisnah ihre Abschlussquote steigern wollen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Dr. Alexandra Philipp

Als Expertin für Führung und Vertrieb, setze ich seit mehr als 10 Jahren Impulse durch praxisnahe Trainings und Coachings, um Vertrieb zu optimieren, Führung zu verbessern und Veränderungen zu erleichtern.

Für den nachhaltigen Erfolg meiner Teilnehmenden gehe ich neugierig und humorvoll, individuelle Wege in der Konzeption und Durchführung von Trainings.

Mein Rezept für ein erfolgreiches Training ist ein Löffel voll Wissen, etwas Neugier und eine Prise Humor.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

13.-14.07.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Arcotel Rubín

Tage & Uhrzeit

Montag, 13.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 14.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

04.-05.11.2026

Frankfurt a. M./Eschborn

Veranstaltungsort

Best Western Plus iO Hotel

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 04.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 05.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.03.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Leonardo Royal Berlin Alexanderplatz

Tage & Uhrzeit

Montag, 01.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

17.-18.06.2027

München

Veranstaltungsort

Hyperion Hotel München

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 17.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 18.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

20.-21.09.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Tage & Uhrzeit

Montag, 20.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 21.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/2248

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/2248

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Erfolgreiches Closing im Vertrieb: Der Schlüssel zum perfekten Kaufabschluss (Live-Online)

30 Abschlusstechniken für dein Verkaufsgespräch

In diesem Intensivtraining durchläufst du 4 Stufen und trainierst, wie du von der Vorbereitung bis zum Verkaufsabschluss mit den erlernten Tools und Methoden in kürzester Zeit deinen perfekten individuellen Leitfaden erstellst und deine Abschlussquote deutlich erhöhst. Profitiere nach diesem professionellen Abschlusstraining für Verkaufsprofis von der Vorgehensweise der Spitzenverkäufer und maximiere so deine Abschlussquote und deinen Verkaufserfolg.

Inhalte

Die 4 Schritte zum erfolgreichen Verkaufsabschluss:

1. Vorbereitung - Erfolg durch Authentizität

- Motivierter Start und die richtige Einstellung zum Erfolg.
- Die besten Mentaltechniken zur positiven Erfolgsprogrammierung und Selbstmotivation.
- Blockierende Glaubenssätze löschen und starke positive Glaubenssätze verankern.
- Wahrnehmung für Verkaufschancen enorm erhöhen.

2. Klare Strukturen, "Motor" für deinen individuellen Verkaufsstil

- Strukturen kennen und beherrschen, um diese individuell und flexibel zu nutzen.
- Professionelle Leitfäden, strukturierende Tools und zielsichere Kommunikationsmethoden.
- Vom Erstkontakt bis zum Abschluss dem:der Wettbewerber:in immer einen Schritt voraus sein.
- Verkaufsgespräche und Verhandlungen souverän meistern - den Umgang mit menschlichen Motiven, Macht und Gesichtsverlust beherrschen.
- Überzeugungs-Frage- und Abschlusstechniken, mit denen man die Hit-Rate spürbar erhöht.

3. Individuelle Lösungswege entwickeln, intensives Training

- Verankern der Leitfäden und Methoden durch intensives Trainieren in deinen persönlichen Praxissituationen.
- Individuelle Lösungswege deiner Problemstellungen.
- Deine persönlichen Stärken werden durch Einzelfeedback herausgearbeitet und unterstrichen.

4. Erfolgreicher Abschluss

- Leitfäden und Methoden branchen- und situationsspezifisch modifizieren. Eigenen Stil verbessern.
- So erkennst du deine individuellen Stärken und Entwicklungsbereiche.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du trainierst, wie du ...

- Mentaltechniken und professionelle Verkaufspsychologie zu einer Erfolgsmethode verknüpfst,
- deine Positionierung als "Expert:in" aus Kundensicht in wenigen Minuten überzeugend platzierst,
- dich deutlich positiv von deinen Wettbewerbern differenzierst,
- alle verkaufsrelevanten Informationen strategisch hinterfragst und für deinen Erfolg nutzt,
- Produkte und Dienstleistungen als einzigartige Lösung darstellst,
- pragmatische Abschlusstechniken in unterschiedlichen Situationen einsetzt und
- deine individuellen Stärken für dich und dein Unternehmen profitabel umsetzt.

Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv, wie du von der Vorbereitung bis zum Verkaufsabschluss in kürzester Zeit deinen perfekten individuellen Leitfaden erarbeitest und dadurch deine Abschlussquote deutlich erhöhst. Praxiserprobte Leitfäden, zielführende Vertriebsmethoden, Lehrgespräche, Fallbeispiele, Rollenspiele, Gruppenarbeiten und persönliche Beratung.

Teilnehmer:innenkreis

Praxisnahes Intensivtraining für Verkäufer:innen, Key Account Manager:innen, Großkundenbetreuer:innen, Außendienstmitarbeiter:innen, Vertriebsmanager:innen, Business Development Manager:innen, (Nachwuchs-) Führungskräfte in Vertrieb/Verkauf, die interaktiv und praxisnah ihre Abschlussquote steigern wollen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Dr. Alexandra Philipp

Als Expertin für Führung und Vertrieb, setze ich seit mehr als 10 Jahren Impulse durch praxisnahe Trainings und Coachings, um Vertrieb zu optimieren, Führung zu verbessern und Veränderungen zu erleichtern.

Für den nachhaltigen Erfolg meiner Teilnehmenden gehe ich neugierig und humorvoll, individuelle Wege in der Konzeption und Durchführung von Trainings.

Mein Rezept für ein erfolgreiches Training ist ein Löffel voll Wissen, etwas Neugier und eine Prise Humor.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33320

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/2248

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de