Rhetorik für Verkäufer:innen

Punkte souverän und überzeugend im Vertrieb

Selbst das beste Produkt lässt sich nur dann verkaufen, wenn du deine Verkaufsargumente im richtigen Moment in die passenden Worte kleidest und überzeugend ausdrücken kannst. Die Verkaufs-Rhetorik lehrt die Kunst der Überzeugung, der wirkungsvollen Selbstdarstellung, des sicheren Auftretens und des verbindlichen Durchsetzens deiner Ziele durch das gesprochene Wort. Du trainierst, authentisch und glaubwürdig in Verkaufsgesprächen aufzutreten und dein Publikum auch auf der Emotions- statt nur auf der Sachebene zu treffen, sodass dein Zuhörer am Ende sagt: „Gekauft!"

Inhalte

Psychologische Grundlagen
- Besonderheiten der Verkaufsrhetorik.

Umgang mit Unsicherheit, Lampenfieber, Nervosität
- Tipps zum Abbau von Redehemmungen – so gewinnst du Sicherheit.
- Ursachen und wirkungsvolle Bewältigungsstrategien.

Neuro-Kommunikation
- Wie erzielst du mit Worten die größte Wirkung?
- Welche Begriffe sollst du eher vermeiden?
- Lerne die Sprache der Profis, um deine Kund:innen künftig auf Anhieb zu überzeugen.

Verbesserung deiner individuellen Rhetorik
- Sprach- und Sprechstil, Stimme, Modulation, Sprechdynamik, Artikulation als Ausdrucks- und Beeinflussungsmittel.

Sprechbewusstsein
- Treffsichere Wortwahl – Wie du deine Stimme und Sprache als Ausdrucks- und Beeinflussungsmittel geschickt nutzen kannst.

Körpersprache: Deutung und Bedeutung
- Wie du authentische Lebendigkeit durch deine Körpersprache vermittelst.

Zuhörerbeziehung
- Wie erweckst du bei Zuhörer:innen Aufmerksamkeit?
- So löst du den Prozess gezielter Aufmerksamkeit und Neugier bei deinen Kunden:innen aus und baust einen Spannungsbogen auf.
- So kannst du im Verkaufsprozess mit dem „gesprochenen Wort" über den „innersprachlichen Prozess" Engagement, ehrliche Überzeugung und Authentizität vermitteln.
- So gelangst und verankerst du dich mit Gleichnissen im Unterbewusstsein deiner Zuhörer:innen.

Schlagfertigkeit
- Wie du deine situative Spontanreaktion aktivierst.
- Die Fähigkeit des „Sprechdenkens" und der situativen Spontanreaktion aktivieren und konstruktiv einsetzen.

Übungen mit praktischen Inhalten aus deiner Berufspraxis

Checkliste zum Transfer der Erkenntnisse in deine konkreten Verkaufssituationen

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst, deine Inhalte so zu formulieren, dass deine Kund:innen gespannt zuhören,
- durch den Einsatz gezielter Verkaufsrhetorik deine Argumente so zu verpacken, dass auch die Emotionsebene angesprochen wird,
- somit deine Chance zum Verkaufsabschluss erheblich zu steigern,
- deine Körpersprache bewusst, authentisch und wirkungsvoll einzusetzen,
- Kundeneinwänden professionell zu begegnen,
- dein Image im eigenen Unternehmen und in der Außenwirkung zu steigern,
- mit Lampenfieber und Stress bewusst konstruktiv umzugehen und
- mit Spontanität und Schlagfertigkeit souverän im Verkaufsgespräch aufzutreten.

Methoden

Video-Analyse, Praxissimulation mit Feedback, Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch, Praxistransfer in Kleingruppen.

Teilnehmer:innenkreis

Erfahrene Verkäufer:innen und Jungverkäufer:innen, Key Account Manager:innen, Innendienstmitarbeitende mit Kundenkontakten und verkäuferischen Tätigkeiten.

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



Udo Gast
Ich bin Unternehmer aus Überzeugung – und Trainer aus Leidenschaft. Seit über 30 Jahren begleite ich Menschen und Organisationen dabei, ihre Potenziale zu entfalten und Verantwortung bewusst zu leben. Mein Antrieb? Andere wachsen zu sehen. Verantwortung ist für mich der Schlüssel zu persönlichem wie unternehmerischem Erfolg. Deshalb vermittle ich nicht nur Wissen, sondern inspiriere zu Haltung, Veränderungsbereitschaft und einem



Markus Miksch
Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt,

klaren Purpose. In meinen Trainings stehen praxisnahe Kommunikation, wirksamer Verkauf und souveräne Verhandlungsführung im Mittelpunkt – immer mit dem Ziel, Verhalten nachhaltig zu verändern.



Jörg Rohrbach
Zwischen Ergebnisdruck und Teamverantwortung entscheidet Kommunikation über nachhaltige Wirkung.

Ich unterstütze Fach- und Führungskräfte dabei, Gespräche strukturiert, verbindlich und wirkungsvoll zu führen – im Team, in Präsentationen und im Kundendialog. Dabei verbinde ich meine langjährige Vertriebserfahrung mit moderner Kommunikationspsychologie und werteorientierter Führung.

Teilnehmende gewinnen Klarheit in ihrer Rolle, stärken ihre Gesprächssicherheit und entwickeln eine überzeugende, professionelle Präsenz.



Britta von der Linden
Menschen in unterschiedlichen Systemen zu begleiten, zu fördern und zu fordern, ist mir ein besonderes Anliegen. Meine langjährige, vielfältige Praxiserfahrung und die branchenübergreifende Tätigkeit als Trainerin und Coach machen es mir möglich, meiner Leidenschaft zu folgen: Menschen und Teams zum Wachstum zu verhelfen. Praktisches Knowhow, Wissen auch über den Tellerrand hinaus sowie eine Portion Humor gepaart mit Pragmatismus machen meine Arbeit aus.

humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Olaf Schild
Ich bin Olaf Schild – Vertriebstrainer und Coach mit über 26 Jahren Erfahrung im Vertrieb und mehr als 20 Jahren Führungsverantwortung.

Ich unterstütze Selbstständige und Unternehmen dabei, modernen B2B-Vertrieb praxisnah, klar und wirksam umzusetzen. Mich motiviert es, Menschen in ihre Stärke zu bringen und aus Kontakten echte Kundenbeziehungen zu entwickeln.

Diesen Beruf habe ich gewählt, weil Vertrieb für mich vor allem eines ist: erfolgreiche Kommunikation auf Augenhöhe.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:

- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag

- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

14.-15.12.2026
Mannheim
Veranstaltungsort
Best Western Plus Delta Park Mannheim

Tage & Uhrzeit
Montag, 14.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 15.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

22.-23.02.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
JUFA Seminarhotel Hamburg HafenCity

Tage & Uhrzeit
Montag, 22.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 23.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

24.-25.06.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Holiday Inn

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 24.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 25.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.-14.09.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel am Borsigturm

Tage & Uhrzeit
Montag, 13.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 14.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5090

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 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/5090
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.