

# Gekonnte Verkaufsrhetorik - höhere Kundenloyalität

**für** Verkäuf(er) im Innen- und Außendienst  
**Termin(e)** 05.06.2024 in Chemnitz  
**Alternativtermin(e)** 12.11.2024 in Dresden  
 jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Dozentin** Dr. Karin Wetzig

## Thema

Sie möchten die Kauflust Ihrer Kunden steigern? Sie wissen nicht, wie Sie ein Verkaufsgespräch am besten beginnen und zum Erfolg führen? Dann sind Sie bei diesem Seminar genau richtig. Wir vermitteln Ihnen die wichtigsten Bausteine einer guten Verkaufsrhetorik, verraten Ihnen sprachliche Kunstgriffe und zeigen Ihnen, wie Sie mit professioneller Verkaufsrhetorik einfach mehr verkaufen.

## Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie erfolgreiche Verkaufsgespräche führen.
- Sie verbessern Ihre verkäuferische und rhetorische Kompetenz.
- Sie lernen, Ihre Kunden genau einzuschätzen und gezielt zu beeinflussen.
- Sie lernen verschiedene Gesprächstechniken und sprachliche Feinheiten kennen.
- Sie lernen, mit Vor- und Einwänden Ihrer Kunden professionell umzugehen.
- Sie erfahren, wie Sie Gespräche nachbereiten.

Anmeldung zum Seminar:

### Gekonnte Verkaufsrhetorik - höhere Kundenloyalität

- am 05.06.2024 in Chemnitz (22-2345)  
 am 12.11.2024 in Dresden (67-3260)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422  
 per E-Mail [Kontakt@RKWcampus.de](mailto:Kontakt@RKWcampus.de)  
 Internet [www.RKWcampus.de](http://www.RKWcampus.de)

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

## Methodik

interaktive Vermittlung theoretischer Grundlagen, praktische Übungen aus dem Erfahrungsbereich der Teilnehmer, Gruppenarbeit und Rollenspiele

## Inhalte

- Warum Verkaufsrhetorik?
- Mit dem Kunden ins Gespräch kommen, Small talk
- Rhetorisch mehr Sicherheit ausstrahlen
- Körpersprache erfolgreich einsetzen
- Wichtige Gesprächstechniken kennen und vorteilhaft anwenden
- Bedarf ermitteln und Nutzen argumentieren
- Zusatzverkäufe absichern (Cross-Selling)
- Professioneller Umgang mit Vorwänden und Einwänden
- Nachbereitung von Verkaufsgesprächen

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett            0351 8322-332

Maria Tamme            0351 8322-339

Cornelia Stangner      0351 8322-373

---

### Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **440.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

### Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

### Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.