

# Einwandbehandlung der Zukunft



Für wen ist das Seminar?

„Treat objections as requests for further information.“

→ Brian Tracy

Ein altes Sprichwort lautet: „Wenn der Kunde im Kaufprozess keinen Einwand bringt, dann wird er auch nicht kaufen.“ VerkäuferInnen schrecken vor Einwänden zurück, weil sie nicht wissen, wie sie damit umgehen sollen. Oft reagieren VerkäuferInnen offensiv und versuchen KundInnen mit allen Mitteln vom Gegenteil zu überzeugen. Das funktioniert aber nicht.

Viele Einwände sind auf die Glaubenssätze Ihrer AnsprechpartnerInnen zurückzuführen. Selbst, wenn Sie diese durch Argumente vom Gegenteil überzeugen können, verlieren Sie sie womöglich als KundInnen, weil Sie Ihre GesprächspartnerInnen nicht auf einer tieferliegenden Bedürfnisebene abgeholt haben.

Mit unserer NewCode Sales Methode ändern Sie Ihre Sichtweise auf Einwände so, dass Sie sich in Zukunft darüber freuen und positiv auf diese reagieren werden. Verkaufstechnik sowie die innere Einstellung spielen dabei eine wesentliche Rolle. Wir zeigen Ihnen, wie Sie elegant und professionell mit jedem Einwand umgehen, ohne dass die Beziehung zu den KundInnen darunter leidet. Viel besser noch: Mit uns bleiben Sie eloquent, selbstbewusst und werden sogar einen beidseitigen Nutzen daraus ziehen.

Unser Seminar wurde für folgende Personengruppen erarbeitet:

- Neue bis erfahrene VerkäuferInnen, welche Ihre KundInnen bis zum erfolgreichen Abschluss begleiten möchten
- UnternehmerInnen, welche Einwänden von potentiellen PartnerInnen mit Selbstvertrauen begegnen möchten
- Start-Ups und JungunternehmerInnen, die sich am Markt etablieren möchten und dabei gegen eine Vielzahl von Wettbewerbern antreten müssen
- Unternehmen, die ihre Fachkräfte darin unterstützen wollen, Aufträge zu generieren, ohne dabei die Kundenbeziehung zu schädigen
- GründerInnen
- ManagerInnen

## Welche Voraussetzungen sind mitzubringen?

Erfahrungen mit Kunden- und Beratungsgesprächen erhöhen den Nutzen des Seminars.

## Welchen Nutzen bietet das Seminar?

- Kommunikationstraining zur Einwandvermeidung
- Übung von Techniken der Einwandbehandlung für den Kontakt mit bereits bestehenden, aber auch mit potentiellen Neu-KundInnen
- Stärkung der persönlichen und schlagfertigen Reaktionsfähigkeit auf spontane Einwände oder unvorhergesehene Situationen
- Ausbau der Fähigkeit selbstbewusst zu argumentieren
- Erlernen eines professionellen und sympathischen Umgangs mit häufigen Einwänden
- Training des Flow-Zustandes für unterschiedliche Gesprächssituationen

## Was beinhaltet das Seminar?

Selbstvertrauens-Qualifikationen

Das Eingehen und Reagieren auf unterschiedliche Einwände erfordert ein hohes Maß an Überwindung. Diese Hemmschwelle sinkt durch konstantes Training und stärkt das Selbstvertrauen in sich selbst und in die eigenen Argumente.

Intrinsische Qualifikationen

Das Berufsfeld des Verkaufes stellt VerkäuferInnen jeden Tag aufs Neue vor die Herausforderungen der selbstständigen Motivation. Fehlt diese, neigt man zu Ausreden, um ein potenziell negativ verlaufendes Telefongespräch zu umgehen. Die Motivation steigt, wenn Einwände lediglich Herausforderungen und keine Hindernisse mehr darstellen.

Sprachliche Qualifikation

Wer lernt, spontan auf unterschiedlichste Einwände zu reagieren, wird mit der Zeit auch im Alltag mit unerwarteten Situationen adäquat umgehen können. Wer nun auch noch die Hintergründe solcher sprachlicher Situationen versteht, genießt eine mehrwertsteigernde Qualifikation für den Alltag.

Berufliche Qualifikationen

Wer selbst aus den am wenigsten zu erwartenden Einwänden noch ein positives Gespräch ableiten kann, der wird auch in anderen Bereichen bessere Ergebnisse erzielen. Speziell in den Bereichen Gesprächsführung, Verhandlung und alltägliche Kommunikation können immer wieder Win-Win-Situationen geschaffen werden.

## Facts

Abschluss  
Zertifikat  
„Einwandbehandlung der Zukunft“

Dauer  
2 Tage

Unterrichtssprache  
Deutsch

Anmeldung, Termine und weitere Informationen  
[www.aazb.org/einwandbehandlung-der-zukunft](http://www.aazb.org/einwandbehandlung-der-zukunft)