

SELLING TECHNIQUES MASTERCLASS

DER UNTERSCHIED ZWISCHEN GESPRÄCHEN & ABSCHLÜSSEN.

Erfolgreicher Vertrieb basiert nicht auf Talent allein – sondern auf den richtigen Techniken.

In dieser 1,5-tägigen Masterclass lernen die Teilnehmer:innen ein breites Set bewährter Sales-Techniken kennen – von Kommunikation und Fragetechniken über einen überzeugenden Sales Pitch bis hin zur Einwandbehandlung. Alles mit einem klaren Ziel: Gespräche strukturieren, Entscheidungen gezielt steuern und bessere Ergebnisse erzielen.



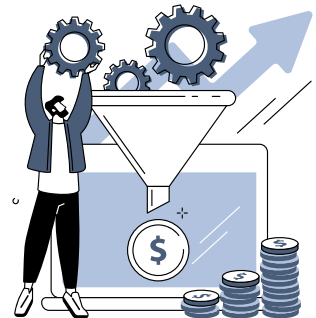
ENTSCHEIDUNGEN AKTIV STEUERN

Einwände, Widerstände und Unsicherheiten werden mit Klarheit und Kontrolle gehandhabt. Statt nur zu reagieren, agieren Teilnehmende souverän und führen Gespräche gezielt zur Entscheidung.



VOM TALENT ZUM SYSTEM

Erfolgreiches Verkaufen wird von individueller Stärke zu einem strukturierten, wiederholbaren Ansatz. Die eingesetzten Techniken lassen sich konsistent anwenden und machen Performance skalierbar.



MEHR ABSCHLÜSSE - BESSERE ERGEBNISSE

Verkaufsgespräche werden klarer, relevanter und zielgerichteter. Statt offener Diskussionen entstehen strukturierte Gespräche, die zu Entscheidungen führen – und Chancen konsequent nutzen.

FORMAT:
1,5-TÄGIGE INTENSIVE
MASTERCLASS

LOCATION:
VIENNA INSTITUTE FOR
LEADERSHIP AND SALES

GROUP SIZE:
MAX. 15
TEILNEHMENDE

IDEAL FOR:
SALES PROFESSIONALS
& TOP TALENTE

DIE KERNINHALTE

Diese Themen stehen im Fokus der Masterclass. Die Techniken werden nicht nur vermittelt, sondern direkt angewendet — sodass sie anschließend sicher und gezielt im Vertriebsalltag eingesetzt werden können.

- **KOMMUNIKATIONSSTRATEGIEN**
(Storytelling, aktives Zuhören, nonverbale Kommunikation...)
- **FRAGETECHNIKEN**
(Fragetypen, SPIN, BANT, mit Fragen führen, Bedürfnisse gezielt aufdecken...)
- **SALES PITCH & GESPRÄCHSSTRUKTUR**
(Pitch, Vorbereitung, Gesprächsleitfäden, Steuerung vom Erstkontakt bis zur Verhandlung ...)
- **EINWÄNDE & VORWÄNDE HANDHABEN**
(Mit Klarheit reagieren, souverän mit Widerstand umgehen...)
- **KAUFSIGNALE ERKENNEN**
(Verbale und nonverbale Signale wahrnehmen und im richtigen Moment reagieren...)
- **WAHRNEHMUNG GEZIELT STEUERN**
(Referenzrahmen, Verknappung und Positionierung gezielt einsetzen, um Entscheidungen zu unterstützen...)

DAS NEHMEN TEILNEHMENDE MIT

Die Teilnehmer:innen gehen mit einem strukturierten Set an Sales-Techniken und der Fähigkeit, diese im richtigen Moment gezielt einzusetzen — um Gespräche konsequent zur Entscheidung zu führen.

- Ein klares Repertoire bewährter Sales-Techniken
- Die Fähigkeit, diese im richtigen Moment einzusetzen
- Sicherheit im Umgang mit Einwänden und Widerstand
- Fokussiertere Gespräche, die zu Entscheidungen führen

PROGRAMMGEBÜHR

€850,- pro Person (exkl. USt.)

Scanne den QR Code
für weitere Infos.



INHALTE: SELLING TECHNIQUES MASTERCLASS

1. SALES COMMUNICATION MASTERY „VOM GESPRÄCH ZUM VERTRAUEN IN 90 SEKUNDEN“

DIE PSYCHOLOGIE VON EINFLUSS IN SALES-GESPRÄCHEN

- Tonalität und Wortwahl als Conversion-Treiber
- Active Listening 2.0
- Wir-Botschaften vs. Druck durch Du-Botschaften
- Die Wirkung von positivem Framing

PERSPEKTIVENWECHSEL: VERKAUFEN AUS SICHT DES KUNDEN

- Jobs-to-be-Done Denkweise
- Gain vs. Loss Framing

AUFBAU EINES WIRKUNGSVOLLEN SALES PITCH

- Die B-B-C-C-T-T-T Struktur
- Problem – Agitate – Solve
- Value Proposition Formel

INTEGRIERTE FRAMEWORKS:

SPIN | Storytelling | Framing |
Authority Bias | Primacy Effect | BANT |
Pattern Interrupt | Reziprozität | Micro-
Commitments | Prospecting Loops

2. COLD CALLING EXCELLENCE „AUS UNTERBRECHUNGEN EINLADUNGEN MACHEN“

DAS RICHTIGE MINDSET FÜR COLD CALLS

- Gesprächsskripte
- Umgang mit Ablehnung
- Die Flummi-Technik

EIN ÜBERZEUGENDER GESPRÄCHSEINSTIEG

- 7-Second Pattern Interrupt
- Aufbau eines klaren Value Statements
- Die emotionale Atmosphäre im Gespräch steuern

ZWEI COLD CALL STRATEGIEN – ZWEI SCHLACHTPLÄNE

- Direct Qualification Call
- Neugierbasierter Gesprächsstart
- Objection Anticipation Matrix

EFFIZIENZSTEIGERUNG UND CONVERSION-BOOSTER

- Pre-Call Research Formel (5-Minuten Vorbereitung)
- BANT-Qualifizierung in Echtzeit
- Die Micro-Commitment Strategie

PSYCHOLOGIE IN DER PRAXIS

- Reziprozität
- Social Proof im Cold Outreach
- Reduktion von kognitiver Belastung

3. SELLING DESPITE PUSHBACKS

„EINWÄNDE SIND VERSTECKTE KAUFSSIGNALE“

ARCHITEKTUR DER EINWANDBEHANDLUNG

- Der 4-Schritte-Einwandprozess
- Feel – Felt – Found Methode
- Reframing mit dem Contrast Effect

VERSTECKTE BEDÜRFNISSE ERKENNEN

- SPIN Deep Dive
- Die 5 Whys im kommerziellen Kontext
- Pain vs. Desire Mapping

MIT FRAGEN ÜBERZEUGEN

- Offene vs. diagnostische vs. Commitment-Fragen
- Probeabschluss
- 33 Gründe Framework

PRAXIS: EINWANDBEHANDLUNG TRAINIEREN

- Simulationen kombinierter Strategien
- Priorisierungsmatrix: Wo sich Verkaufsenergie wirklich lohnt

4. CLOSING WITH CONFIDENCE

„DEN RICHTIGEN MOMENT ERKENNEN – UND DEN DEAL SICHERN“

KAUFSSIGNALE ERKENNEN

- Verbale und nonverbale Kaufssignale
- Commitment Language vs. Curiosity Language

DEN EIGENEN CLOSING-REFLEX ENTWICKELN

- Training zur Signalerkennung
- Probeabschluss-Techniken
- Assumptive Close vs. Option Close vs. Summary Close

VERKAUFEN ÜBER RISIKO VS. ÜBER CHANCEN

- Wann Risiken betont werden sollten
- Wann Chancen in den Vordergrund gehören

DAS SPIEL DER WAHRNEHMUNG

- Referenzrahmen & Anchoring
- Verknappung- und Countdown-Strategie

STORYTELLING IM CLOSING

- Fallbasierte Micro-Stories
- Visualisierung der Umsetzung

INTEGRIERTE FRAMEWORKS:

33 Gründe | Loss Aversion | Anchoring |
Feel-Felt-Found | Pre-Closing |
Testabschluss | Assumptive Close |
Future Pacing | Verknappung

