



Bildung, Training und Beratung für  
Individuen, Teams und Organisationen.

Ort: IndiTO Bildung, Training und Beratung

Estermannstr. 204  
53117 Bonn

Kosten: 500,00 €

Weitere Informationen über [billen@indito.de](mailto:billen@indito.de)

**Trainerin:**

Traute Winzker, Personaltraining & Unternehmensberatung

## Verkaufen macht Spaß!

3-tägige Seminarreihe für Non Profit-  
Organisationen

Verkaufen und Engagement schließen sich nicht aus! Im Gegenteil: wenn wir überzeugt von der Sache sind, können wir auch andere begeistern. Und nahezu jede Aktivität steht und fällt mit ihrer Finanzierung. Dennoch fällt es vielen Menschen schwer, für die eigene Arbeit, das eigene Engagement Geld zu verlangen. In dieser Seminarreihe beschäftigen wir uns mit hinderlichen Glaubenssätzen und schaffen die Grundlagen dafür, dass Verkaufen Spaß macht. Wir erarbeiten einen Pitch und üben ihn ein, planen und trainieren Verkaufsgespräche und wie wir den Verkaufsprozess organisieren.

Mit Input, Kleingruppenarbeit und Rollenspielen nähern wir uns unserem passenden Verkaufsstil und bereiten das erfolgsversprechende Verkaufen unserer Projekte oder Produkte vor.

Termin 1: 29. Februar 2024, 9:00 - 14:00 Uhr

### Verkaufen macht Spaß! Basisseminar

#### Inhalte

- Verkäuferpersönlichkeiten - ein Mythos!
- Welche Glaubenssätze hindern und welche unterstützen mich dabei, erfolgreich zu verkaufen?
- Kunden visualisieren - Persona-Arbeit
- Pitch erstellen
- Rollenspiele in Kleingruppen mit Feedback

Termin 2: 27. März 2024, 9:00 - 17:00 Uhr

### Verkaufsgespräche erfolgreich führen!

#### Inhalte

- Verkaufen heute und morgen - der Mensch steht im Mittelpunkt!
- Typische Phasen eines persönlichen Verkaufsgesprächs
- Unsere Angebote sind ihr Geld wert! Wann und wie reden wir über Kosten?
- Souveräner Umgang mit Einwänden, Skepsis und Hinhalten
- Üben von Verkaufsgesprächen in wechselnden Kleingruppen mit Feedback
- Ausblick: Welche Verkaufsstrategie hat KRAFT und welche Umsetzungsziele wollen wir erreichen?

Termin 3: 21. März 2024, 9:00 - 14:00 Uhr

### Der effiziente Verkaufsprozess

#### Inhalte

- Akquise - eine Fleißarbeit, die sich lohnt!
- Planung des Verkaufsprozesses vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss -  
Erfolgreicher Termin vor Ort?
- Wie geht es danach weiter und was ist Zeitverschwendung?
- Ausstieg aus ineffizienten Gesprächen
- Geschäftsabschluss
- Digitalisieren eines Verkaufsprozesses
- Verhindern von Zeitverzögerungen im Verkaufsprozess
- Planen - Beschließen - Konkret dran bleiben
- Ideenspeicher

#### Lernziele:

Die Teilnehmer\*innen lernen, das ehrliches Verkaufen sinnvoll ist und Spaß machen kann. Sie wissen, wie sie einen Pitch aufbauen, einen Verkaufsprozess aufsetzen und Verkaufsgespräche authentisch führen.

#### Methodik:

Input und Impulse, Übungen in themenbezogenen und wechselnden Kleingruppen, Rollenspiele in Kleingruppen mit Feedback, Kreativtechniken

