



## Vertrieb – Kunden überzeugen und gewinnen

Rhetorik im Vertrieb - Training mit  
Coaching

FISCHER Rhetorik  
Echterdinger Straße 49  
D-71111 Waldenbuch

FON +49 (0) 7157 538 30 0  
MAIL [kontakt@fischer-rhetorik.de](mailto:kontakt@fischer-rhetorik.de)

# Vertrieb – Kunden überzeugen und gewinnen

## Rhetorik im Vertrieb - Training mit Coaching

Ihre rhetorische Kompetenz ist der Schlüsselfaktor für Ihren Erfolg im Vertrieb. Ihr Auftreten, Ihre Ausstrahlung, Ihre Souveränität beim Präsentieren Ihrer Produkte entscheiden, wie glaubwürdig und überzeugend Sie bei Ihren Zuhörern ankommen. Verbessern Sie diese Schlüsselfaktoren, und Sie verbessern Sie Ihre Ergebnisquote.

### Ihr Ziel:

Sie erfahren und optimieren, wie Sie überzeugen und begeistern: Sicherheit ausstrahlen, Glaubwürdigkeit vermitteln, aktiv den Kontakt zum Zuhörer knüpfen und Ihre Produkte nutzenorientiert darstellen.

### Ihre Inhalte:

- Was macht eine Präsentation im Vertrieb wirklich erfolgreich?
  - Gewinnen Sie an persönlicher Sicherheit und souveräner Ausstrahlung  
Ihre individuelle Stärken erkennen und nutzen
  - Ihre individuelle Stolpersteine erkennen und handhaben
- Überzeugen Sie mit Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Glaubwürdigkeit
- Gut vorbereitet ist halb gewonnen
- Ihre Zielgruppe verstehen und einbeziehen
- Ein klarer Aufbau zeigt große Wirkung
- Produkte und Leistungen zuhörerorientiert darstellen
- Den Nutzen für den Kunden immer im Fokus
- Körpersprache – individuell und aussagekräftig
- Einwände der Zuhörer zur Produktdarstellung nutzen

### Ihr Nutzen:

- Sie gewinnen Ihre Zuhörer mit Ihrer rhetorischen Kompetenz
- Sie steigern Ihre Glaubwürdigkeit durch Ihr sicheres Auftreten
- Sie begeistern Ihr Publikum durch lebendiges, authentisches Vortragen
- Sie überwinden Ihre erfolgskritischen Punkte im Coaching

### Methodik:

*Gruppe:* Lehrgespräch, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeiten, praxisorientierte Übungen mit Videoauswertung.

*Coaching:* Einzelgespräch, um persönliche Themen tiefergehend zu bearbeiten.

### Zielgruppe:

Mitarbeiter im Vertrieb, die Kunden mit ihren Präsentationen gewinnen wollen

### Dauer:

3 Tage

### Teilnehmerzahl:

maximal 8 Teilnehmer

Leitung:

2 Trainer