



**VERKAUFSTRAINING
MIT TOP-TRAINER
WLADISLAW JACHTCHENKO**

**MASSGESCHNEIDERTE INHOUSE-SCHULUNG
ZUM VERTRIEBSTRAINING –
UND SIE BESTIMMEN DEN INHALT!**



ARGUMENTORIK-AKADEMIE

www.argumentorik.com

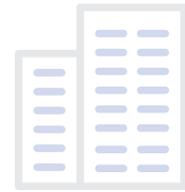
info@argumentorik.com

+49 89 / 9573 1151

A low-angle photograph of a modern glass skyscraper, showing the grid of windows and the reflection of the sky and clouds. The image is used as a background for the text.

Im Vertrieb geht es darum, Glaubwürdigkeit herzustellen und eine kundenorientierte Argumentation zu entwickeln. Daneben Frage- und Antworttechniken zu beherrschen, spontan auf Einwände des Kunden reagieren, aktiv zuhören und effektiv präsentieren. Das alles ist leichter gesagt als getan und stellt jeden Vertriebler vor große Herausforderungen. In unserem Verkaufstraining München & europaweit werden wir nicht allgemeine Theorien über das Verkaufen lehren, sondern konkrete Lösungen anbieten, wie Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung besser verkaufen können und Ihren Umsatz steigern.

WÄHLBARE INHALTE



Neben Ihren eigenen gewünschten Inhalten für das Training können Sie auch folgende 24 Module in das Training integrieren. Wir haben für Sie die Module in 6 thematische Schwerpunkte gruppiert. Geben Sie bei Ihrer **unverbindlichen Anfrage** einfach den gewünschten Schwerpunkt an. Sie können aber selbstverständlich eine andere Modul-Auswahl treffen, die zu Ihrer aktuellen Zielsetzung besser passt.

Schwerpunkt 1

Grundlagen des erfolgreichen Vertriebs

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

- S1** Die **FÜNF PHASEN** des Verkaufsgesprächs erfolgreich meistern
- S2** Aufbau von Vertrauen und **GLAUBWÜRDIGKEIT**
- S3** Entwicklung wirksamer **NUTZENARGUMENTATION**
- S4** Effektive **PRODUKTPRÄSENTATION**

Schwerpunkt 2

Moderne Verkaufsrhetorik

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

- S5** Videoanalyse: zielgerichtete **KÖRPERSPRACHE** und bewusste **STIMMFÜHRUNG**
- S6** Optimierte **FRAGE- UND ANTWORTTECHNIKEN**
- S7** Kunst des **AKTIVEN ZUHÖRENS** im Verkaufsgespräch
- S8** Erfolgreiche **SPRACHMUSTER** und **MAGISCHE WÖRTER** im Verkauf

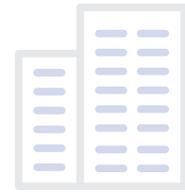
Schwerpunkt 3

Verkaufpsychologie

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

- S9** Das **MINDSET** erfolgreicher Verkäufer
- S10** Aufbau von **VERTRAUEN & GLAUBWÜRDIGKEIT**
- S11** Die **4 KUNDENTYPEN** und wie man ihnen am besten begegnet
- S12** **KAUFSIGNALE** richtig interpretieren und aktiv herbeiführen

WEITERE WÄHLBARE INHALTE



Schwerpunkt 4

Telefonakquise & E-Mail-Akquise

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

- S13** Professionelle **TELEFONAKQUISE**: schnell Interesse wecken
- S14** Professionelle **E-MAIL-AKQUISE**: prägnant auf den Punkt kommen
- S15** Methoden zur Reaktivierung von **BESTANDSKUNDEN**
- S16** Verbesserung Ihrer Kommunikations-Strategie zur **NEUKUNDEN-GEWINNUNG**

Schwerpunkt 5

Einwandbehandlung

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

- S17** Erfolgreiche **EINWANDBEHANDLUNG** & **VORWANDBEHANDLUNG** speziell für Sales
- S18** **SCHLAGFERTIGKEITSTECHNIKEN** für Verkäufer
- S19** Was tun, wenn das **VERKAUFSGESPRÄCH** schief läuft
- S20** Umgang mit **ABLEHNUNG** und wie man eine **POSITIVE EINSTELLUNG** beibehält

Schwerpunkt 6

Preisverhandlung & Abschlusstechniken

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

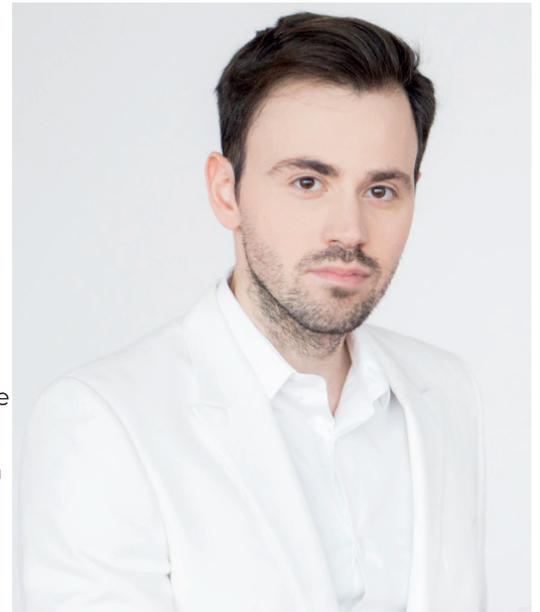
- S21** Verhandlungstipps für die **PREISVERHANDLUNG**
- S22** Die besten **ABSCHLUSSTECHNIKEN**
- S23** Die Kunst des **ANCHORING & REFRAMING**
- S24** Was tun, wenn der **KUNDE ZÖGERT**



Wladislaw Jachtchenko

Führungskraftetrainer

Wladislaw Jachtchenko ist mehrfach ausgezeichnete(r) Experte, TOP-Speaker in Europa und gefragter Business Coach. Er hält Vorträge, trainiert und coacht seit 2007 Politiker, Führungskräfte und Mitarbeiter namhafter Unternehmen wie Allianz, BMW, Pro7, Westwing, 3M und viele andere. Er vermittelt seinen Kunden nicht nur Tools professioneller Rhetorik, sondern auch effektive Überzeugungstechniken, Methoden für erfolgreiches Verhandeln, professionelles Konfliktmanagement und natürlich Techniken für effektives Leadership.



Herr Jachtchenko hat Politikwissenschaft, Jura, Neuere Geschichte und Vergleichende Literaturwissenschaft in München und New York studiert. Er war Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes und ist Volljurist (beide Staatsexamina in München) und Politologe (Master of Arts an der Columbia University in New York City).

Bücher von Wladislaw Jachtchenko:



UNSERE KUNDEN



Hier eine kleine Auswahl unserer Kunden:



MYTHERESA



Polizeipräsidium
München



trivago®

„Ich habe viel über Rhetorik gelernt und eine Reihe an Punkten mitgenommen, die ich direkt verinnerlichen werde. Mein Interesse daran zu arbeiten hat sich auch noch einmal gesteigert, sowohl bei mir aber auch bei meinen Teams.“

Johannes T., Managing Director Trivago N.V.



KUNDENSTIMMEN

Das sagen unsere Kunden:

„Von unserem Team gab es durchwegs positives Feedback zu dem Sales-Training bei uns im Hause. Aufgrund dessen werden wir uns gerne auch bald wieder mit Ihnen in Verbindung setzen!“

— Dr. Richard S., geschäftsführender Gesellschafter der Autision Group GmbH



„Sehr praxisorientiertes Training. Herr Jachtchenko ist wunderbar in die Rolle unserer Geschäftspartner geschlüpft und hat unseren Teilnehmern tolle Verkaufstipps gegeben.“

— Stefanie W., Teamleiterin bei Westwing



„Ich fand, dass das Verkaufstraining Seminar von Herrn Jachtchenko zu keiner Zeit langweilig war. Im Gegenteil! Ich fand es abwechslungsreich und aufgelockert. Besonders gut fand ich die Kategorisierung der Kundentypen sowie den einzelnen Rhetorik-Tipps während der Praxis-Übungen.“

— Christian S., Manager Key Account Management & Implementation Sixt Leasing SE



WORKSHOP-VARIANTEN



Je nach Ihren Anforderungen können Sie jedes Verkaufstraining in 3 unterschiedlichen Varianten buchen.

BASIC



MAßGESCHNEIDERTES SEMINAR

- persönlich geleitet vom Akademie-Leiter Wlad Jachtchenko
- Maßgeschneiderter Inhalt
- Maßgeschneiderte Übungen
- Zugriff auf den Online-Kurs Ihrer Wahl für jede/n Teilnehmer/in
- Bei Ihnen vor Ort
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- Inklusive Videoanalysen
- Auf Deutsch oder/und Englisch

PRO



MAßGESCHNEIDERTES SEMINAR & **5 ONLINE-KURSE**

- persönlich geleitet vom Akademie-Leiter Wlad Jachtchenko
- Maßgeschneiderter Inhalt
- Maßgeschneiderte Übungen
- **5 Online-Kurse Ihrer Wahl aus unserer Argumentorik Online-Akademie* für jede/n Teilnehmer/in**
- Bei Ihnen vor Ort
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- Inklusive Videoanalysen
- Auf Deutsch oder/und Englisch

PREMIUM



MAßGESCHNEIDERTES SEMINAR & **ONLINE-BIBLIOTHEK**

- persönlich geleitet vom Akademie-Leiter Wlad Jachtchenko
- Maßgeschneiderter Inhalt
- Maßgeschneiderte Übungen
- **Lebenslanger Zugriff auf die gesamte Argumentorik-Masterclass** für jede/n Teilnehmer/in**
- Bei Ihnen vor Ort
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- Inklusive Videoanalysen
- Auf Deutsch oder/und Englisch

*

mehr Infos zu den Online-Kursen rund um Rhetorik & Business (lebenslanger Zugriff auf den/die Online-Kurs/e) finden Sie hier: [E-Learning für Unternehmen](#)

**

Argumentorik-Masterclass: Komplette Weiterbildung in Business-Kommunikation mit über 1200 Video-Lektionen, inkl. Weiterbildungszertifikat der Argumentorik-Akademie



ARGUMENTORIK-AKADEMIE
www.argumentorik.com
info@argumentorik.com
+49 89 / 9573 1151

Jedes Verkaufstraining bereiten wir auf Grundlage der von Ihnen zugesandten Unterlagen und in enger Absprache mit Ihnen vor. Schicken Sie uns gleich eine **unverbindliche Anfrage**, sodass wir mit Ihnen einen passenden Termin vereinbaren können. Für umfassende Beratung, bitte hier kostenlos informieren: 089/95 73 11 51.