



# DEVCON-CT Training

## sales-how 4.0

**Verkaufen war gestern. Einkaufen lassen ist Zukunft.**  
**Einfacher, mit weniger Druck und mehr Gelassenheit verkaufen.**  
**Die 3 Level der Vertriebsausbildung.**

DEVCON-CT Consulting & Training GmbH  
Herwigredder 103e · 22559 Hamburg  
Telefon 040/ 86 60 46 0  
[www.devcon-ct.de](http://www.devcon-ct.de)

## Das ♥-Stück von sales-how4.0: Die Sog-Gesprächsführung

- Kein Gespräch ohne Ziel.
- Echtes Interesse für den Kunden.
- Erweiterte Bedarfsermittlung.
- Treffsicherheit bei den Bedürfnissen.
- Bedarf checken, decken, wecken.
- Bedarf mit ausgewählten Angeboten über(erfüllen).
- Ja zur generellen Zusammenarbeit.
- Sicherer Abschluss (wie statt ob).

## Verkaufen war gestern. Einkaufen lassen ist Zukunft.



## sales-how4.0 steht für praktische Vertriebsarbeit.

In unseren Vertriebstrainings geht es um das „HOW“. Wir arbeiten mit unseren Trainingsteilnehmern weniger am Wissen, sondern ganz speziell am KÖNNEN. Wie setze ich das praktisch um, was ich (über Vertrieb) weiß? Unsere Methode „Null Lerntransfer“ sichert ab, dass Vertriebler in neue nachhaltige Verhaltensweisen kommen. Nicht darüber reden, wie es gehen würde, sondern es tun.

**Der rote Faden: „Bedarf checken, decken, wecken“ – zielorientierte und bedarfsreflektierte Gesprächsführung zu noch mehr Vertriebserfolg**

### Level 1 – Fundamentals



Im Level 1 geht es darum, die zentralen Trigger für erfolgreiche Verkaufsgespräche zu vermitteln.

#### Kein Gespräch ohne Ziel

- Gespräche systematisch vorbereiten.
- Ziele definieren (maximal/minimal) plus Taktik.

#### Den Kunden einkaufen lassen...

- Das Interesse des Kunden steht im Vordergrund.
- Wovon träumt der Kunde...?
- Was sind die Einflussfaktoren auf den Bedarf?
- Wie wir mit unseren Produkten und Dienstleistungen den Bedarf des Kunden gezielt erfüllen (Nutzen-Bedarfsbrücke).

#### Abschlüsse ohne Druck realisieren

- Den Kunden mit dem Angebot nicht allein lassen.
- Einwände sicher meistern.
- WIE statt OB.
- Kaufsignale erkennen und nutzen.
- Das beste Preisgespräch ist kein Preisgespräch...

Alle Trainingsinhalte werden anhand konkreter Kundenbeispiele der Teilnehmer vermittelt. Die Vertriebler haben so die Chance, vergangene Gespräche nachzuarbeiten und anstehende Kundenkontakte vorzubereiten.

### Level 2 – Upgrades



Im Level 2 werden der systematische Ausbau von Kundenbeziehungen und die strategische Neukundengewinnung forciert.

#### Stammkunden binden und entwickeln

- Kundenzufriedenheit weiter ausbauen.
- Erweiterte Bedarfsermittlung – wie wir erfahren, was wir noch nie wussten.
- Gezielter Nutzen – wie Kunden über uns lernen, was sie noch nie wussten.
- Unseren Stellenwert weiter erhöhen.
- Preis(erhöhungen) durchsetzen – wie Kunden trotzdem Fans bleiben.

#### Systematische Neukundengewinnung

- Die richtigen Kunden auswählen – wer passt zu uns?
- Persönliches Auftreten auf Augenhöhe.
- Es gibt keine 2. Chance für den ersten Eindruck...
- Neukunden am Telefon für ein Gespräch gewinnen.
- Bedarf und Nutzen in Einklang bringen.
- Einwandfrei – Verhandeln mit Profis.
- Ergebnisse herbeiführen.

Alle Teilnehmer erstellen im Training einen Akquiseplan für jeweils einen Stammkunden und einen Neukunden und üben praktisch, wie sie das Geschäft weiter ausbauen bzw. für sich gewinnen können.

### Level 3 – Sophisticates (hybrid)



Im hybriden Verkauf werden offline und online Kontakte kombiniert. Spezielle virtuelle Kontakte haben eigene Gesetze.

#### online ist alles weniger:

- Konzentration über lange Zeit schwieriger.
- Wirkung durch Menschen ist eingeschränkt.
- Druck-Verkauf wirkt wie billige Werbung.

#### Online braucht mehr:

- Wir müssen schneller zum Punkt kommen.
- Wir müssen noch mehr in die Kundenbeziehung investieren.
- Wir müssen Sog statt Druck erzeugen.

Genau hier setzen wir an:

#### Sog-Verhandlungsführung 4.0:

- Phase 1: Facelook: gewünschte Kundensicht auf mich
- Phase 2: LinkedIn: Gehirnfessler als Startpunkt
- Phase 3: Big data: Wunschliste von Kunden
- Phase 4: Likes: Grundsätzliche Zustimmung
- Phase 5: smart solutions: Wunschliste (über)erfüllen

Alle Teilnehmer bereiten konkrete Kundengespräche vor. Im Training erfolgt die „Generalprobe“. Optional bieten wir an, Kundengespräche live zu begleiten (Vertrieb to go bzw. online Coaching).