

## Rhetorik im Vertrieb

*Vertrauen – Glaubwürdigkeit – Überzeugung*

Erfolgreiche Verkaufs- und Vertriebskommunikation bildet das unumstößliche Fundament, um im harten Wettbewerb zu bestehen. Zentrales Element sind dabei die persönlichen Interaktionen zwischen Vertriebsmitarbeiter und Kunden. Der Verlauf dieser Gespräche entscheidet in hohem Maße über den künftigen Erfolg der Geschäftsbeziehung. Die Rhetorik des Verkäufers ermöglicht es, sein Gegenüber für sich zu gewinnen. Dieses rhetorische Können unterstützt drei Säulen im Verkaufsgespräch:

- das Eingehen auf die Bedürfnisse des Kunden,
- die eigene Identifikation, durch die der Gesprächspartner begeistert werden soll und
- das Vertrauensverhältnis, das zum Aufbau einer Beziehung beiträgt.

### Ziele des Seminars

Das Seminar hat nun das Ziel, diese drei Elemente (Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Überzeugung) in der Beziehung zwischen Vertriebsmitarbeiter und Kunden zu beleuchten. Dabei soll sich der Teilnehmer in drei Videoanalysen selbst erleben. Es werden also keine Stereotypen und deshalb leeren Verkaufstechniken und -taktiken eingeübt. Vielmehr soll – losgelöst vom beruflichen Hintergrund der Teilnehmenden – vertriebliche Kommunikation diskutiert werden. Anhand dieser analytischen Sichtweise werden allgemeine und individuelle Empfehlungen für den Teilnehmenden erarbeitet.

### Seminarinhalte

- Vertrauen gewinnen
- Bedarf wecken
- Identifikation und Emotion zeigen
- Glaubwürdigkeit erhalten
- Überzeugendes Auftreten verkörpern
- Negativ- und Positivbeispiele analysieren

### Übungen

- Für den Kunden überzeugend argumentieren
- Eigene Identifikation mit dem Produkt ausstrahlen
- Vertrauen beim Gesprächspartner schaffen

Seminarleiter	Dr. phil. Sebastian Kirchner
Seminardauer	2 Tage + Vorabend
Teilnehmerzahl	max. 6 Personen