ÖPWZ
Seminare & Netzwerke

NEU

www.opwz.com

Erfolgreich durchstarten im Verkauf

Schritt für Schritt systematisch zum Verkaufserfolg: Werkzeuge, Strategien und persönlicher Stil

- Erfolg beginnt mit guter Vorbereitung
- Kunden verstehen & Potenziale erkennen
- Lösungen statt Produkte verkaufen
- Einwände sind Chancen zu überzeugen
- Der aktive Abschluss: fair, klar, verbindlich



Mag.ª Vanessa Resch

Ihr Nutzen

Aus diesem Seminar nehmen Sie nicht nur nützliche, neue Werkzeuge, sondern auch ein gestärktes Selbstverständnis im Verkauf mit. Sie treten im Verkaufsgespräch sicherer auf, erkennen Kundensignale und wissen, wie Sie Ihren individuellen Stil erfolgreich einsetzen.

So gelingt es Ihnen, Beziehungen aufzubauen, Vertrauen zu schaffen und nachhaltig mehr Abschlüsse zu erzielen.

Dieses Seminar ist wichtig, wenn Sie

- neu im Verkauf sind oder als Quereinsteiger:in professionell durchstarten möchten.
- im Verkauf mehr erreichen wollen – mit Strategie, Persönlichkeit und Kundenfokus.
- bereits erste Erfahrungen gemacht haben und Ihren Verkaufsstil gezielt verfeinern möchten.

17. – 18. Februar 2027 | Wien

Forum-Vorteilspreis

ÖPWZ GmbH | Rockhgasse 6 | 1010 Wien
T +43 1 533 86 36 | office@opwz.com | www.opwz.com | FN 518909b

ÖCERT

Seminarinhalt

Einstellung und Mindset als Erfolgsfaktor
- Welche inneren Haltungen und Einflussfaktoren den Verkaufserfolg bestimmen
- Wie Sie die richtige Einstellung von gut zu exzellent bringt

Verkaufspsychologie verstehen
- Käufertypologien erkennen und gezielt ansprechen
- Kaufmotive identifizieren und nutzen

Gesprächsvorbereitung und Einstieg
- Erfolgsfaktoren für den ersten Kontakt
- Den Gesprächsrahmen bewusst gestalten

Bedarfserhebung
- Fragearten und Fragetechniken zur gezielten Bedarfsermittlung

Nutzenorientiert präsentieren mit der 3M-Methode
- Produkte und Dienstleistungen über den Nutzen erlebbar machen

Preisnennung souverän gestalten
- Der richtige Zeitpunkt für die Preisnennung
- Preisargumentation klar und selbstbewusst kommunizieren

Einwände und Vorwände professionell behandeln
- Den Unterschied erkennen
- Einwände als Chance nutzen
- Strategien und Techniken zur erfolgreichen Behandlung

Abschluss sicher gestalten
- Kaufsignale erkennen und richtig darauf reagieren
- Fragetechniken für den Abschluss

Methodik im Seminar

- Fachliche Impulse
- Einzel- und Teamarbeiten
- Feedback/Reflexion
- Gesprächssimulationen & praktische Übungen
- Erarbeiten von persönlichen Maßnahmenplänen

Ihre Referentin

Mag.ª Vanessa Resch blickt auf eine jahrzehntelange Erfahrung in den Bereichen Sales und Business Development, Aufbau neuer Kundensegmente und Führung von Teams.

Sie legt ihr Augenmerk auf Performance-, Effizienz- und Ergebnisziele und bezieht dabei gleichermaßen den Menschen als Führungskraft/als Expert:in und seine Potenzialentfaltung mit ein. Vanessa Resch ist Organisationsentwicklerin, Business Coach und Trainerin, psychologische Beraterin und Lehrbeauftragte an der FH Campus Wien.

Termin | Ort

17. – 18. Februar 2027
Seminarnummer MV702724

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.
Bitte rufen Sie uns an: +43 1 533 86 36-0

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 1.310,– pro Person
€ 1.190,– für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind

Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | www.opwz.com
oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und nach ISO zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung.
Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-0
zum Inhalt: Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com
Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin | Seminarnummer

1. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Mobil | E-Mail

2. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Mobil | E-Mail

Unternehmen

Branche | Anzahl Mitarbeiter:innen

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon | E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat | E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb).
Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.