

## „Hard Selling“ – Professionelles Verkaufen im Key Account Management (KAM)

„Verkaufen heißt verkaufen.“ Oft wird bei Verkaufsgesprächen auf der Gefühlsebene eine gute Basis geschaffen. Der Kunde ist emotional zufrieden, aber es wird vergessen, das Verkaufen auch verkaufen heißt, der Verkäufer den Umsatz suchen muss, den Auftrag auslösen und den Kunden optimal binden kann.

### ZIELE

- Einen selbstbewussten Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad entwickeln
- Gesprächsstrategien entwickeln und diese konsequent und glaubwürdig argumentieren
- Sich selbst auf den Verkaufserfolg programmieren
- Den Einsatz von Argumentationsstrategien im Verdrängungswettbewerb
- Aktionen und Reaktionen des Kunden gezielt steuern und ihn so intelligent zum Abschluss führen

### INHALTE

- Was verstehen wir unter „Hard Selling“?
- Die wichtigsten Motivatoren, um erfolgreich zu verkaufen
- Risiken, Methoden, Einsatz und Chancen beim „Hard Selling“
- Strategien, die Führung im Kundengespräch zu übernehmen UND zu behalten
- Die hohe Kunst der erfolgreichen Preisargumentation
- Konsequenz zum Abschluss kommen und ihn erreichen
- Psychologische Tipps und Tricks in der Verhandlungsführung des KAM
- 7 Gründe, warum „Hard Selling“ in der Praxis klappt
- Konkrete Fallbeispiele (z. B. Listungs-/WKZ-Forderungen, etc.) als „Hard Selling“-Verhandlungen führen, analysieren und bewerten im Rahmen von Kommunikationsübungen