

# VERTRAUEN IM KUNDENGESPRÄCH GEZIELT AUFBAUEN

Vertrauen entsteht nicht zufällig – es wird im Gespräch bewusst aufgebaut, gezielt gesteuert und nachhaltig gefestigt.



### DAUER

1 Tag



### ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Verkauf, Account Management, Business Development, Kundenbetreuung und Unternehmertum



### SPRACHEN

Deutsch, Französisch, Italienisch, Englisch



### FORMAT

Präsenztraining (firmenintern)



### MAX. GRUPPENGROSSE

12-14 Teilnehmende

für maximale Interaktivität und nachhaltigen Lernerfolg



## KURZBESCHREIBUNG

Vertrauen ist die zentrale Grundlage für jede erfolgreiche Kundenbeziehung. Ohne Vertrauen entstehen weder Offenheit noch echte Kaufbereitschaft.

Dieses Training zeigt Ihnen, wie Vertrauen im Kundengespräch gezielt aufgebaut, stabilisiert und vertieft wird – unabhängig von Branche oder Situation.

Sie lernen, wie Sie durch Haltung, Kommunikation und Verhalten Sicherheit vermitteln, Nähe schaffen und sich als glaubwürdiger Gesprächspartner positionieren.

Für mehr Verbindlichkeit, mehr Wirkung und mehr nachhaltigen Verkaufserfolg.



## LERNZIELE

- Die Mechanismen von Vertrauen im Kundengespräch verstehen
- Vertrauen bewusst und systematisch aufbauen
- Die eigene Wirkung im Gespräch gezielt steuern
- Sicherheit und Glaubwürdigkeit ausstrahlen
- Emotionale und rationale Vertrauensfaktoren erkennen und nutzen
- Vertrauen auch in anspruchsvollen Situationen stabil halten
- Beziehungen aktiv entwickeln statt nur Gespräche führen
- Einen persönlichen Ansatz für vertrauensvolle Gesprächsführung entwickeln



## TYPISCHE INHALTE

- Vertrauen als Erfolgsfaktor im Verkauf
- Wie Vertrauen im Gehirn entsteht und wahrgenommen wird
- Erste Eindrücke gezielt gestalten
- Wirkung von Sprache, Körpersprache und Auftreten
- Authentizität und Glaubwürdigkeit im Kundendialog
- Vertrauen durch Fragen, Zuhören und echtes Interesse aufbauen
- Umgang mit Unsicherheit und Skepsis beim Kunden
- Vertrauen auch unter Druck und in kritischen Situationen halten
- Beziehungsgestaltung im Verkaufsprozess
- Praktische Übungen zur sofortigen Umsetzung



## NACHHALTIGE WIRKUNG

Sie schaffen es, im Kundengespräch schneller Vertrauen aufzubauen und stabile Beziehungen zu entwickeln.

Dadurch erhöhen Sie Ihre Abschlusswahrscheinlichkeit, stärken Ihre Position beim Kunden und legen die Basis für langfristige Zusammenarbeit.

