



# SALES & SERVICE EXCELLENCE ACADEMY

by FinOptima

2-TAGES-TRAINING

FTI-2D-05

## Verkaufpsychologie im praktischen Einsatz

Verkaufen ist zu einem grossen Teil Psychologie.

Wer versteht, wie Menschen denken, fühlen und entscheiden, verkauft nicht nur mehr – sondern auch besser.

In diesem Training lernen Sie, psychologische Prinzipien gezielt einzusetzen, um Vertrauen aufzubauen, Einwände souverän zu behandeln und Kaufentscheidungen positiv zu beeinflussen.

So führen Sie Gespräche wirkungsvoller und erzielen nachhaltig mehr Verkaufserfolg.



★  
PSYCHOLOGIE  
VERSTEHEN.  
MENSCHEN BEWEGEN.  
ERFOLG SICHERN.



### DAUER

2 Tage



### ZIELGRUPPE

Verkauf, Kundenberatung,  
Account Manager,  
Aussendienst



### SPRACHEN

Deutsch, Französisch,  
Italienisch, Englisch



### FORMAT

Präsenztraining  
(firmenintern)



### MAX. GRUPPENGROSSE

8–12 Teilnehmende  
für optimale Interaktion  
und Lernerfolg



### LERNZIELE

- Psychologische Grundlagen im Verkauf verstehen und anwenden
- Kundenverhalten und Entscheidungsprozesse besser nachvollziehen
- Vertrauen aufbauen und Beziehungen gezielt entwickeln
- Einwände psychologisch verstehen und souverän behandeln
- Kaufentscheidungen positiv beeinflussen und Abschlüsse sichern



### TYPISCHE INHALTE

- Grundlagen der Verkaufpsychologie
- Bedürfnisse, Motive und Werte von Kunden erkennen
- Der Einfluss von Wahrnehmung, Emotionen und Sprache
- Fragetechniken für tiefere Einblicke und gezielte Steuerung
- Umgang mit Einwänden und Kaufwiderständen
- Abschlusstechniken und Commitment strategisch einsetzen
- Praxisübungen, Rollenspiele und individuelles Feedback



### NACHHALTIGE WIRKUNG

Sie beeinflussen Entscheidungen positiv, bauen mehr Vertrauen auf und führen Kundengespräche mit höherer Wirkung. Das steigert Ihre Abschlussquote, verkürzt Verkaufszyklen und schafft langfristige Kundenbindung.



### MEHR GESPRÄCHSQUALITÄT.

Struktur schafft Klarheit und führt zu zielgerichteten, erfolgreichen Gesprächen.



### MEHR VERTRAUEN.

Echte Beziehungen entstehen durch Verständnis, Empathie und Verlässlichkeit.



### MEHR VERKAUFSERFOLG.

Überzeugende Gespräche schaffen Mehrwert und Abschlüsse werden zur Regel.