VERKAUFS-TRAINING

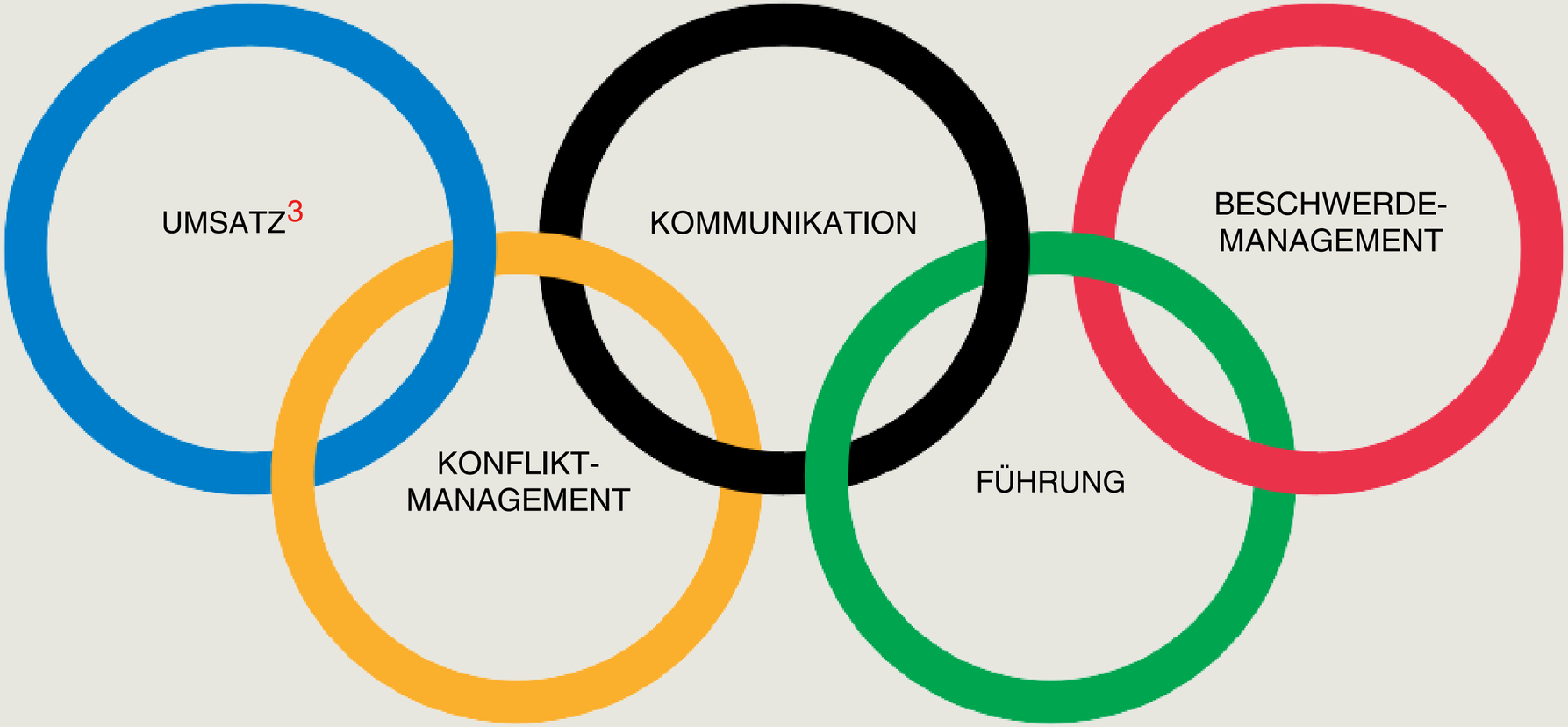
TRAINING • COACHING • ENTWICKLUNG

ANDREAS BRANDSTÄTTER

Selbstvertrauen trainieren - Menschen bewegen - Verkauf stärken



FÜNF THEMEN. GEZIELT BUCHBAR.



Jeder Kunde wählt, was seinen Betrieb weiterbringt. Alle fünf Themen und die einzelnen Schwerpunkte sind eigenständig buchbar und miteinander kombinierbar. Inhalte und Umfang stimmen wir auf die Ziele, die Mitarbeiter und den Geschäftsalltag ab.

UMSATZ³

BESSER BERATEN.
MEHR VERKAUFEN.
UMSATZ STEIGERN.



Ich arbeite mit Verkäufern daran, Kundenbedürfnisse gezielt zu erkennen, den Wert eines Produkts überzeugend zu vermitteln und Beratungsgespräche sicher zum Abschluss zu führen. Dabei steht die Stärkung des Verkäufers im Mittelpunkt: Wir trainieren Körpersprache, Kommunikation und Wirkung auf Menschen – und stärken damit Selbstvertrauen, Motivation und einen sicheren Auftritt im Kundengespräch. Dazu kommen Verkaufstechniken und Taktiken, die sich direkt im Alltag einsetzen lassen: vom Umgang mit Preiseinwänden bis zum passenden Abschluss. Besonderen Wert lege ich auf Zusatz- und Kombinationsverkauf. Verkäufer lernen, ergänzende Produkte und sinnvolle Kombinationen aktiv anzubieten, die zum Bedarf des Kunden passen und den Wert des Einkaufs erhöhen. Konkrete Verkaufssituationen bilden die Grundlage – im Training und direkt auf der Verkaufsfläche.

Schwerpunkte: Körpersprache, Kommunikation und Wirkung · Persönlichkeitsentwicklung und Selbstvertrauen · Bedarfsermittlung · Nutzenargumentation · Verkaufstechniken und Taktiken · Preiseinwände · Zusatz- und Kombinationsverkauf · Abschlusssicherheit · Verkaufsbegleitung am Arbeitsplatz

Das Ziel: Verkäufer stärken und motivieren, damit sie sicher beraten, Verkaufschancen konsequent nutzen und aus guter Beratung mehr Umsatz machen.



KOMMUNIKATION, DIE ANKOMMT

Klar sprechen. Gezielt fragen. Verständlich kommunizieren.

Gute Kommunikation beginnt damit, sein Gegenüber zu verstehen und die eigene Botschaft klar zu vermitteln. Ich trainiere mit den Teilnehmern, gezielt Fragen zu stellen, aktiv zuzuhören und Gespräche bewusst zu gestalten. Sie lernen, Informationen verständlich weiterzugeben, unterschiedliche Gesprächspartner besser einzuschätzen und auch in anspruchsvollen Situationen ruhig und lösungsorientiert zu bleiben. Ob im Kundenkontakt oder innerhalb des Teams – entscheidend ist, dass die Botschaft ankommt und ein konstruktiver Austausch möglich wird.

Schwerpunkte: Gesprächsführung · Fragetechniken und aktives Zuhören · Verständlich argumentieren · Schwierige Gespräche führen · Feedback geben und annehmen · Wirkung der eigenen Kommunikation

Das Ziel: Missverständnisse reduzieren, Gespräche sicher gestalten und die Zusammenarbeit mit Kunden und Kollegen verbessern.

BESCHWERDE-MANAGEMENT

Unzufriedene Kunden ernst nehmen. Lösungen finden. Vertrauen erhalten.

Eine Beschwerde ist eine Herausforderung – und zugleich eine Chance, die Kundenbeziehung zu stärken. Ich trainiere mit den Teilnehmern, Beschwerden professionell entgegenzunehmen, die tatsächlichen Anliegen zu erkennen und auch bei emotionalen Reaktionen souverän zu bleiben. Wir erarbeiten, wie sich Spannungen abbauen, Lösungen nachvollziehbar vereinbaren und die Interessen des Betriebs angemessen vertreten lassen.
Anhand konkreter Situationen aus dem Sportfachhandel üben die Teilnehmer, auch dann handlungsfähig zu bleiben, wenn Erwartungen enttäuscht wurden oder Gespräche schwierig werden.

Schwerpunkte: Beschwerden professionell entgegennehmen · Umgang mit verärgerten Kunden · Emotionen und Spannungen auffangen · Lösungsorientierte Gesprächsführung · Grenzen setzen und Entscheidungen vertreten · Schwierige Beschwerdesituationen aus der Praxis

Das Ziel: Beschwerden souverän bearbeiten, Eskalationen vermeiden und Kundenvertrauen möglichst erhalten.



KONFLIKT-MANAGEMENT

Spannungen erkennen. Konflikte klären. Zusammenarbeit stärken.

Wo Menschen zusammenarbeiten, treffen unterschiedliche Erwartungen, Interessen und Arbeitsweisen aufeinander. Werden Spannungen nicht angesprochen, können sie die Zusammenarbeit und die Leistungsfähigkeit eines Teams beeinträchtigen.
Ich unterstütze die Teilnehmer dabei, Konflikte frühzeitig zu erkennen, unterschiedliche Sichtweisen zu verstehen und Probleme sachlich anzusprechen. Gemeinsam erarbeiten wir Lösungswege, klären Erwartungen und entwickeln verbindliche Vereinbarungen für die Zusammenarbeit.
Dabei stehen konkrete Situationen aus dem betrieblichen Alltag im Mittelpunkt.

Schwerpunkte: Konflikte frühzeitig erkennen · Schwierige Gespräche im Team · Unterschiedliche Interessen klären · Rollen und Zuständigkeiten · Verbindliche Absprachen und Übergaben · Konfliktlösung und gemeinsame Vereinbarungen

Das Ziel: Konflikte konstruktiv bearbeiten, Reibungsverluste reduzieren und die Zusammenarbeit im Team nachhaltig verbessern.



Führen



FÜHRUNG

Richtung geben. Verantwortung übertragen. Leistung entwickeln.

Wirksame Führung schafft Orientierung, gibt Sicherheit und fördert Eigenverantwortung. Ich unterstütze Führungskräfte dabei, Erwartungen klar zu formulieren, Entscheidungen nachvollziehbar zu vertreten und Aufgaben mit den notwendigen Kompetenzen und Verantwortlichkeiten zu übertragen.
Wir trainieren Mitarbeitergespräche, konstruktives Feedback und den verbindlichen Umgang mit Vereinbarungen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung der Mitarbeiter direkt am Arbeitsplatz und auf einer Führung, die sowohl die Menschen als auch die betrieblichen Ziele im Blick behält.

Schwerpunkte: Führungsrolle und Führungsverständnis · Erwartungen klar formulieren · Mitarbeitergespräche · Feedback und Leistungsentwicklung · Verantwortung übertragen · Verbindlichkeit und konsequente Umsetzung · Mitarbeiterentwicklung am Arbeitsplatz

Das Ziel: Klarheit in der Führung schaffen, Eigenverantwortung fördern und die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter gezielt entwickeln.

INDIVIDUELL STATT STANDARD

Ihr Anliegen bestimmt den Schwerpunkt.

Kein Standardprogramm. Sondern ein Training, das zu Ihren Betrieb passt.
Jede Betrieb bringt seine eigenen Voraussetzungen, Stärken und Herausforderungen mit.
Deshalb werden die Trainingsinhalte gemeinsam abgestimmt und auf die jeweilige Situation ausgerichtet.
So entsteht Ihr individuelles Training:

01 | Anliegen beschreiben
Welche Herausforderung beschäftigt Ihren Betrieb oder Ihr Team?

02 | Ziele definieren
Was soll sich durch das Training verbessern oder weiterentwickeln?

03 | Inhalte abstimmen
Die Trainingsschwerpunkte werden passend zu Ihren Anforderungen festgelegt.

04 | Praxisorientiert arbeiten
Die Teilnehmer setzen sich mit konkreten Situationen aus ihrem Arbeitsalltag auseinander und entwickeln Lösungsansätze.

Ihr Vorteil: Sie wählen nicht einfach ein fertiges Seminar aus. Sie gestalten gemeinsam mit Andreas Brandstätter ein Training, das sich an Ihrem tatsächlichen Bedarf orientiert.

Sie kennen Ihre Herausforderung. Gemeinsam entwickeln wir den passenden Trainingsansatz.

KLARER RAHMEN
INDIVIDUELLE INHALTE

Abrechnungsmodell
Verrechnung auf Basis eines vereinbarten Tagsatzes.

Gruppengröße
Maximal sechs Teilnehmer pro Trainingstag.

Trainingsinhalte
Individuell auf die Anforderungen und Entwicklungsziele Ihres Betriebes abgestimmt.

Trainingsdauer
Nach individueller Vereinbarung.

Trainingsort
Nach Abstimmung, beispielsweise direkt in Ihrem Betrieb oder an einem geeigneten Veranstaltungsort.

Terminplanung
Persönliche Abstimmung nach Verfügbarkeit.

Kosten
Der Tagsatz sowie allfällige Reise- und Nebenkosten werden vor der Beauftragung transparent vereinbart.





Individuell abgestimmt. Persönlich begleitet. Transparent vereinbart.

DER NÄCHSTE SCHRITT beginnt mit einem Gespräch.

Was beschäftigt Ihren Betrieb?
Ob Verkauf, Kommunikation, Führung oder Zusammenarbeit – gemeinsam besprechen wir Ihre aktuelle Situation und entwickeln einen passenden Trainingsansatz.

Kontaktieren Sie mich für ein unverbindliches Erstgespräch zur Abstimmung Ihrer Trainingsanforderungen.

Andreas Brandstätter
Trainer für Verkauf, Kommunikation und persönliche Entwicklung

Kontakt für Trainingsanfragen:
Andreas Brandstätter
+43 660 999 2610
office@andreas-brandstaetter.at
www.andreas-brandstaetter.at

Beschreiben Sie Ihr Anliegen.
Gemeinsam finden wir den passenden Ansatz für Ihr Team.

TRAINING • COACHING • ENTWICKLUNG

ANDREAS BRANDSTÄTTER

Selbstvertrauen trainieren - Menschen bewegen - Verkauf stärken

