



# **Verkauf & Vertrieb**

**Seminare – Trainings**  
für mehr Motivation & Wirkung

**Kaderli Coaching & Training**

Kaderli Coaching & Training  
CH 5032 Aarau - Rohr  
Mobile: +41 (0) 79'625'56'35  
office@ingokaderli.com; www.ingokaderli.com

# Kaderli Coaching & Training

für mehr Motivation & Wirkung

## Mehr Wirkung:

- durch persönliche Kompetenz
- durch klare Ausrichtung
- durch erhöhtes Empowerment
- durch gesteigerte Resilienz

## Für:

- Mitarbeiter im Verkauf: Aussen- & Innendienst, Callcenter, etc.
- Führungskräfte im Verkauf
- Vertriebsnahe Funktionen wie Marketing, Aftersale-Services, ...

## Der Ansatz



# Kaderli Coaching & Training

für mehr Motivation & Wirkung

## Seminare - Trainings



### Impuls-Referat

Neuromarketing im Verkauf – Die Essentials sowie deren Anwendung im Verkauf

### Training

Wirkungsvolle Kommunikation im Verkauf	S. 4
Körpersprache im Verkauf	S. 5
Schlagfertigkeit im Verkauf	S. 6
Überzeugende Angebotspräsentation im Verkauf	S. 7
Grundlagen Account Management I	S. 8
Performance Selling (B2B) – für Profis	S. 9
Marke “ICH” – mein persönlicher Auftritt	S. 10

### Coaching für Einzelpersonen:

finden Sie auf [www.ingokaderli.com](http://www.ingokaderli.com) unter „Business Coaching“

### Coaching für Teams:

finden Sie auf [www.ingokaderli.com](http://www.ingokaderli.com) unter „Team Entwicklung“

## Wirkungsvolle Kommunikation im Verkauf

### Beschreibung

Was nützt ein Kundengespräch oder eine Produktpräsentation welche wirkungslos beim Empfänger bleibt? Was nützt ein fachlich akkurates Gespräch im Wort-Stakkato, wenn beim Empfänger nichts vom Gesagten hängen bleibt? Wie können Sie verhindern, dass im entscheidenden Moment die Stimme versagt und Sie wie ein Mäuschen anstatt ein Löwe klingen? Mit gezielter Kommunikation, gestärkter Stimme und persönlicher Wirkung meistern Sie diese Situationen souverän. Gezielte Grundlagen zur Einwandbehandlung und praktische Übungen tragen zu einer verbesserten Rhetorikfähigkeit bei.

### Kursinhalt

- Übersicht über die Vor- und Nachteile der Kommunikationsmodelle sowie deren situative Anwendung
- Was ist das Wesen eines Gesprächs: Vom Senden und Empfangen
- Die Bedeutung sowie die Zusammenhänge der Kommunikation beim Aufbau von zwischenmenschlichen Beziehungen vertiefen: Die Voraussetzung für einen erfolgreichen Abschluss
- Situative Anwendung von Fragetechniken: Wer richtig fragt - führt
- Unterscheidung von Einwänden und Vorwänden: Eine Einführung in professionelle und strukturierte Einwandbehandlung

### Dauer

1 Tag

# Kaderli Coaching & Training

für mehr Motivation & Wirkung

## Körpersprache im Verkauf

### Beschreibung

55% Ihrer kommunikativen Wirkung hängen von nonverbalen Signalen wie Gestik, Mimik und Körperhaltung ab! Der Körper spricht unbewusst und meist sehr deutlich, wie wir uns fühlen und was wir denken. In diesem Seminar fahren Sie Ihre Antennen aus und werden sich der eigenen Körpersprache sowie Ihrer persönlichen Wirkung bewusst. Eine ablehnende Haltung trotz Bemühungen um Höflichkeit kann an nonverbalen Signalen beobachtet werden. Dies kann zu Irritationen führen, welche den Sender als nicht „authentisch“ wirken lassen.

Wie steigern Sie Ihre kommunikative Wirkung? Sie lernen die wichtigsten nonverbalen Signale Ihrer Gesprächspartner richtig deuten und verstärken durch eine überzeugende Ausstrahlung Ihre Akzeptanz!

### Kursinhalt

- Besonderheiten und Grundlagen der nonverbalen Kommunikation
- Wahrnehmung der eigenen Körpersprache als auch die meines Gegenübers
- Erkennen: Nuancen im nonverbalen Ausdruck des Gesprächspartners
- Wesentlich: Nonverbale Abschlusssignale im Verkauf und wie diese erkannt werden können
- Praktisches Üben: Selbstbeobachtung und Korrektur von Haltung und Gespräch

### Dauer

1 Tag

## Schlagfertigkeit im Verkauf

### Beschreibung

Ist Ihnen die Antwort wieder zu spät eingefallen? In Zukunft ist das kein Thema mehr für Sie, denn Schlagfertigkeit ist erlernbar – wirkungsvoll und souverän in jeder Situation. Ähnlich wie die Grammatikregeln der deutschen Sprache gibt es auch für die Schlagfertigkeit Regeln. Diese werden von schlagfertigen Menschen oft nicht bewusst befolgt, jedoch intuitiv angewendet. Wenn Sie einmal diese Regeln erkannt haben, werden Sie ein „AHA-Erlebnis“ haben.

### Kursinhalt

- Einführung und Grundlagen der Schlagfertigkeit: Schlagfertigkeit-Methoden
- Behaupten Sie sich selbst: keine Chance mehr für Attacken
- Gesprächsführung auch in schwierigen Situationen meistern
- Schlagfertige Verteidigung von Preis und Honorar
- Originelles Kontern von Angriffen: Die perfekte Konterstrategie
- So argumentieren Leader – oder wie man seinen Gesprächspartner verblüfft
- Effektvolle Wirkung - Kontern in Bildern

### Dauer

1 Tag

# Kaderli Coaching & Training

für mehr Motivation & Wirkung

## Überzeugende Angebotspräsentation im Verkauf

### Beschreibung

Wie können Sie so präsentieren, dass Ihr Gegenüber an Ihren Lippen klebt? In diesem Kurs lernen Sie, wie moderne Rhetorik in Kombination mit Präsentationstechniken aussehen sollte. Sie erfahren, wie Sie rhetorische Elemente effektiv einsetzen sowie Sprachmaroden und Füllwörter ausmerzen. Menschen, die sich nicht gut verkaufen können, traut man auch sonst weniger zu, selbst wenn sie eine sehr hohe fachliche Kompetenz besitzen.

Es gilt, die Chance zu nutzen und sich abzuheben!

### Kursinhalt

- Wie Sie Zuhörer und Kunden in den Bann ziehen – und bei welchen rhetorischen Elementen Menschen automatisch hinhören
- Wie begeistern Sie Kunden und Zuhörer für Ihr Anliegen? Effektvolle Elemente moderner Rhetorik: Oder wie nüchterne Zahlen und Themen mitreissend verpackt werden können
- Erfolgreiche Präsentations- und Argumentationstechnik: sich erfolgreich von anderen abheben
- Die enorme Wirkung sprachlicher Bilder

### Dauer

1 Tag

## Grundlagen Account Management I

### Beschreibung

Wie bleibe ich im wirkungsvollen Kontakt mit meinen Kunden? Und wie baue ich eine langfristige und strategische Kundenbeziehung auf? Im Seminar werden strategische, operative und organisatorische Aspekte des Account Managements beleuchtet. Einsteigern wird ein fundiertes Basiswissen für die Firmenkundenbetreuung vermittelt.

Dabei werden Methoden und Konzepte aufgezeigt, die sich in der Praxis bewährt haben und leicht umzusetzen sind: Grundlagen des Account Management, Analyse und Selektion der Firmenkunden, Strategien im Account Management sowie Planung und Organisation des Account Managements.

### Kursinhalt

- Einführung und Grundlagen des Account Managements
- Buying Center: Kontaktstrategien für Ansprechpersonen beim Kunden
- Analyse des Kunden: Die SCOTSMAN Methode zur Kunden Selektion und Offert Analyse
- Elemente eines einfachen „Account Development Plans“ sowie dessen Anwendung
- Erfahrungsaustausch: praktische Übungen zum Account Management

### Dauer

1 Tag



# Kaderli Coaching & Training

für mehr Motivation & Wirkung

## Performance Selling (B2B) – für Profis

### Beschreibung

Erfolgreich durch gezielte Verkaufsstrategien. Wissen allein reicht nicht aus. Wichtig sind das Anwenden und Praktizieren der wirkungsvollsten Verkaufsstrategien. Performance Selling ist ein Seminar für erfahrene Verkäufer. Dabei wird die eigene Performance analysiert. Auf Basis der Ergebnisse werden Stärken gestärkt und mögliche Potenziale identifiziert. Lernen Sie die vier Methoden zur Steigerung der Verkaufswirkung kennen. Zusätzlich werden die Aspekte einer strategischen Planung durch verbesserte Kunden- und Wettbewerbsanalyse entwickelt und ausgearbeitet.

### Kursinhalt

- Kundenanalyse: Kaufmotive und Anpassung der Verkaufsstrategie
- Erkennen der eigenen Stärken und Potenziale in den einzelnen Verkaufsprozessschritten
- Analyse der Kundenfeedbacks: Erstellen eines Entwicklungsplans zur Stärken Stärkung und Potenzialentwicklung
- Die 4 Methoden zur Steigerung der Verkaufswirkung
- Aktive Referenzen – aus unseren Kunden die besten Verkäufer machen

Optional – zusätzlich buchbar:

- Analyse der Salespipeline: Entwicklung von Verkaufs- und Umsetzungsmassnahmen
- Entwicklung kreativer Verkaufsstrategien: Unternehmensbasierend und/oder branchenspezifisch
- Erfahrungsaustausch mit unternehmensinternen Top-Produzenten/Verkäufer

### Erforderliche Vorbereitung im Vorfeld

- Ausfüllen des VSI - Verkaufsstrategien Indikators
- Einholung von persönlichen Kundenfeedbacks

### Dauer

1 Tag

# Kaderli Coaching & Training

für mehr Motivation & Wirkung

## Marke „ICH“ – mein persönlicher Auftritt

### Beschreibung

Hinterlassen Sie Spuren durch eine starke Marke ICH. Menschen vertrauen anderen Menschen stärker als anonymen Unternehmen. Deshalb ist ein unverwechselbarer persönlicher Auftritt besonders im Verkauf von grosser Bedeutung.

Gewinnen Sie an Profil, kommunizieren Sie klar und deutlich wofür Sie stehen und gestalten Sie so Ihre starke persönliche Marke. Dadurch werden Sie stärker wahrgenommen und gewinnen Ihr Gegenüber leichter für Ihre Anliegen.

### Kursinhalt

- Mythos Marke – was macht eine Marke aus
- Einführung ins „EGO-Marketing“: die 7 Regeln im Self Branding
- Persönliche Stärken und Emotionen: Die Ist- und Soll-Analyse
- EGO- Marketing im beruflichen Umfeld: Marketingplan zur Marke „ICH“
- Von Casual bis Business – die Dresscodes: Wie Sie Ihre Kleidung gezielt einsetzen
- Elevator Pitch - mein persönlicher Werbespot: Wie Sie Ihren Werbespot einsetzen, um Ihre Wirkung zu optimieren

### Dauer

1 Tag

# Kaderli Coaching & Training

für mehr Motivation & Wirkung

## Ihr Coach & Trainer

Ihr Trainer, Ingo Kaderli, ist Ihr Experte für wirkungsvolles Verkaufen. Als erfahrener Verkaufstrainer und Coach sowie langjährige Karriere als Verkaufsprofi, begeistert er mit seinen praktischen Erfahrungen in seinen Trainings und Seminaren. Während seiner Verkaufskarriere erhielt er mehrere Auszeichnungen, wie den BT Global Sales Challenge Winner Boston, den BT Europe Top Achievers Club und den Swiss Life Mitglied des Kaders. Die Trainingsinhalte sind sofort in der Praxis umsetzbar und wissenschaftlich fundiert – mehr Wirkung durch mehr Empowerment und mehr Resilienz.

## Ihr Trainerteam / Netzwerkpartner

Für spezifische Themen oder bei Bedarf arbeite ich mit entsprechenden Netzwerkpartnern zusammen.

## Besuchen Sie mich auch auf XING:

[https://www.xing.com/profile/Ingo\\_Kaderli](https://www.xing.com/profile/Ingo_Kaderli)

## Kontaktinformation:

# Kaderli Coaching & Training

für mehr Motivation & Wirkung

5032 Aarau - Rohr

Schweiz: +41.79.625.5635

[office@ingokaderli.com](mailto:office@ingokaderli.com)

[www.ingokaderli.com](http://www.ingokaderli.com)

