

# SALES MASTERY

Advanced Impuls-Workshops (2–4 Stunden) – einzeln buchbar

*Sell. Influence. Scale.*

## 1 STRATEGIC STORYTELLING IN SALES

- Entwicklung wirkungsvoller Sales Stories für Entscheider
- Strukturierte Argumentationslinien für Pitch & Gespräch
- Klarheit in komplexen Value Propositions schaffen

## 2 STORYTELLING TOOLS & NARRATIVE FRAMEWORKS

- Praktische Story-Strukturen für unterschiedliche Sales-Situationen
- Tools zur Entwicklung überzeugender Kunden-Narrative
- Frameworks für konsistente Sales Kommunikation

## 3 ADAPTIVE SELLING

- Anpassung von Gesprächsführung in Echtzeit
- Lesen von Kundenreaktionen und Dynamiken
- Situatives Steuern von Sales Prozessen

## 4 SALES FRAMEWORKS & DEAL ARCHITECTURE

- Klare Sales- und Opportunity-Logiken
- Steuerung komplexer Buying Center
- Systematische Entwicklung von Deals

## 5 VALUE-BASED SELLING & CONVERSATION EXCELLENCE

- Value Selling statt Produktargumentation
- Professionelle Gesprächsführung & Fragetechniken
- Aktives Zuhören & gezieltes Objection Handling

## 6 INTERCULTURAL & GLOBAL SELLING

- Verständnis kultureller Entscheidungslogiken
- Aufbau von Vertrauen in internationalen Märkten
- Effektive Kommunikation in globalen Sales Teams

Interesse? Kontaktieren Sie uns.