

## Der „neue“ Kunde

20.05.2009, 19:48 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *DVKS Deutsche Verkäufer-Schule*

---

Wie sich Verkäufer auf verändertes Kunden- und Einkaufs-verhalten einstellen und so noch erfolgreicher verkaufen

Aktuelles Abendseminar der DVKS mit Peter von Quernheim

Jeder Verkäufer erlebt bei seinen Kundenbesuchen, dass sich das Verhalten der Gesprächspartner aufgrund der verschärften Wettbewerbsslage verändert hat. Die herkömmlichen Argumentationstechniken stoßen immer öfter an ihre Grenzen und die Persönlichkeit des Verkäufers gewinnt für den Verkaufserfolg zunehmend an Bedeutung.

In dem aktuellen Abendseminar „Das neue Kundenverhalten“ stellt Peter von Quernheim neue Erkenntnisse über die Veränderungen im Kundenbereich vor und vermittelt neue Argumentationsstrategien für die Führung der Verkaufsgespräche mit den „neuen“ Kunden. Die folgenden Hauptthemen stehen auf dem Seminarprogramm:

- Wie sich das Entscheidungsverhalten der Kunden verändert hat
- Das neue Anforderungsprofil an den strategischen Kundenberater
- Das 6-Phasen-Konzept für erfolgreiche Verkaufsgespräche
- Das MHZ-Modell zum Überwinden von Kundeneinwänden
- Steuerung der Verhandlungsziele mit kognitiven Fragetechniken
- Die Technik der Vorweg-Abschlüsse für das Erreichen von Verhandlungszielen
- Neue Gesprächskonzepte für erfolgreiche Preisverhandlungen
- Verkaufspsychologische Techniken für die intuitive Verhandlungsebene

Seminartermine: 2. 7.2009 in Hamburg, 6. 7.2009 in München,  
7. 7.2009 in Stuttgart, 8. 7.2009 in Frankfurt, 9. 7.2009 in Düsseldorf

Interessenten erhalten das Seminarprogramm kostenlos von der DVKS Deutsche Verkäufer-Schule, Engelschalkinger Straße 14, 81925 München, Tel. 089/99 529 500, Fax-Nr. 089/99 529 529, [www.verkaeufersschule.de](http://www.verkaeufersschule.de)

### Portrait

Die DVKS Deutsche Verkäufer-Schule hat sich auf praxisorientiertes Verkaufstraining in Form von Abendseminaren sowie auf hochklassige Verkaufstagungen spezialisiert. In Kooperation mit dem ISS Internationaler Seminar-Service werden Spezialseminare und Lehrgänge angeboten.

---

News-ID: 311838 • Views: 211 (Stand: 02.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/311838/Der-neue-Kunde.html>