



**PASSION
FOR SALES**

laleh madjidi

Salestrainings Katalog

INHALTE, DIE PASSEN. METHODEN, DIE GREIFEN.



KATALOG



PASSION FOR SALES

Ialeh madjidi



Training



Coaching



Beratung

Inhalt

- Einleitung
- Verkaufsgespräch B2B
- Verkaufsgespräch B2C
- Sales Training Telefonakquise LIVE
- Verkaufstraining mit Seminarschauspieler:in
- Verkaufstraining D.I.S.G.
- Verkaufstraining - Herausfordernde Gespräche meistern
- Sales Coaching - Women Only
- Erfolgreich präsentieren im B2B
- Flipchart Sales - Das Verkaufstraining
- BASE - Die Ausbildung für den Verkauf im Außendienst
- Ihr Team-Vertriebstraining
- Führung im Vertrieb - Trainings & Coachings
- Sales Shots - für mehr Energie im Vertrieb

Seite

3

4 - 5

6 - 7

8 - 9

10 - 11

12 - 13

14 - 15

16 - 17

18 - 19

20 - 21

22 - 23

24 - 25

26 - 27

28



PASSION FOR SALES

laleh madjidi



Training



Coaching



Beratung

Sales Trainings, die wirken

IHR KOMPASS IM TRAININGSDSCHUNDEL.

Dieser Katalog ist keine starre Übersicht von Trainings-Formaten, sondern eine Einladung zum Eintauchen. Er zeigt Ihnen beispielhafte Trainingsbausteine, Inhalte und Ansätze, die wir individuell für Sie kombinieren und maßschneidern können.

Denn: Kein Team, kein Markt und keine Herausforderung gleicht der anderen.

Nutzen Sie diesen Katalog als Orientierungshilfe: Blättern Sie durch, lassen Sie sich inspirieren – und sprechen Sie mit uns über das Training, das wirklich zu Ihnen passt.





Training

Verkaufsgespräch B2B

PROFESSIONELL VERHANDELN. NACHHALTIG ÜBERZEUGEN.

WARUM DIESES TRAINING?

Im B2B-Vertrieb ist das Verkaufsgespräch der entscheidende Moment, um Kunden zu gewinnen, Beziehungen zu festigen und langfristige Partnerschaften aufzubauen. Hier zählen nicht nur Produkteigenschaften und Preise – sondern strategische Gesprächsführung, tiefes Verständnis für den Kundenbedarf und die Fähigkeit, komplexe Lösungen klar und überzeugend zu präsentieren. Dieses Training vermittelt praxisnah wie Sie im B2B-Umfeld zielgerichtet, strukturiert und verbindlich auftreten – vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss.

INHALTE

1. **Vorbereitung und Zielsetzung**
 - Analyse von Kundenbedürfnissen, Gesprächsplanung, Ziele formulieren
2. **Gesprächseinstieg im B2B**
 - Agenda setzen, Vertrauen aufbauen, Gesprächspartner:in abholen
3. **Informationsphase und Fragetechnik**
 - Tiefgehende Fragen stellen, Entscheidungsprozesse verstehen
4. **Argumentation und Nutzenkommunikation**
 - Komplexe Lösungen verständlich und überzeugend präsentieren
5. **Einwandbehandlung**
 - Professioneller Umgang mit Bedenken, Budget- und Entscheidungsfragen
6. **Abschluss- und Folgetermin-Techniken**
 - Kundenbereitschaft erkennen, verbindliche nächste Schritte vereinbaren
7. **Nachbereitung und Follow-up**
 - Gesprächsergebnisse sichern, langfristige Kundenbindung aufbauen





Training

Verkaufsgespräch B2B

PROFESSIONELL VERHANDELN. NACHHALTIG ÜBERZEUGEN.

ZIELGRUPPE

- B2B-Vertriebsmitarbeiter:innen im Innen- und Außendienst
- Key Account Manager:innen
- Sales Consultants & Account Executives
- Vertriebsleiter:innen, die ihr Team in der Gesprächsführung stärken wollen
- Selbstständige & Unternehmer:innen

IHR NUTZEN

- Strategische Gesprächsführung für erfolgreiche Abschlüsse
- Souveränität im Umgang mit Kunden und Einwänden
- Nachhaltige Kundenbeziehungen statt einmaliger Verkäufe

FORMAT & DAUER

- Präsenztraining, Online-Workshop oder Inhouse-Seminar
- 1–2 Tage Intensivtraining
- Optional: Individuelles Coaching zur Vertiefung

KONTAKT & BUCHUNG



M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de



Training

Verkaufsgespräch B2C

KUNDEN BEGEISTERN. VERTRAUEN AUFBAUEN.

WARUM DIESES TRAINING?

Im B2C-Verkauf entscheidet oft der erste Eindruck über Kauf oder Absprung. Kund:innen erwarten persönliche Ansprache, ein positives Einkaufserlebnis und das Gefühl, verstanden zu werden. Hier zählt nicht nur das Produkt, sondern die Fähigkeit, Bedürfnisse zu erkennen, Emotionen zu wecken und Sicherheit im Entscheidungsprozess zu geben. Dieses Training zeigt praxisnah, wie Sie im direkten Kundenkontakt souverän, empathisch und zielorientiert auftreten – vom Gesprächseinstieg bis zum erfolgreichen Abschluss.

INHALTE

- 1. Vorbereitung und Zielsetzung**
 - Kundenbedürfnisse einschätzen, klare Verkaufsziele setzen
- 2. Gesprächseinstieg im B2C**
 - Sympathie erzeugen, Vertrauen aufbauen, Gespräch eröffnen
- 3. Bedarfsermittlung und Fragetechnik**
 - Motive erkennen, aktiv zuhören, emotionale Kaufgründe herausarbeiten
- 4. Nutzen- und Erlebnisargumentation**
 - Produkte anschaulich präsentieren, Vorteile kundenzentriert betonen
- 5. Einwände souverän meistern**
 - Zweifel auflösen, Sicherheit geben, Kaufwiderstände umwandeln
- 6. Abschluss und Zusatzverkäufe**
 - Kaufentscheidungen herbeiführen, Cross- und Upselling nutzen
- 7. Nachbereitung und Kundenbindung**
 - Service sichern und Weiterempfehlungen fördern





Training

Verkaufsgespräch B2C

KUNDEN BEGEISTERN. VERTRAUEN AUFBAUEN.

ZIELGRUPPE

- Verkaufsmitarbeitende im Einzel- und Fachhandel
- Shop- & Servicepersonal
- Call-Center- und Inbound-Teams
- Verkaufsberater:innen im Premium- oder Markenvertrieb
- Selbstständige & Unternehmer:innen mit Endkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Mehr Sicherheit im Kundengespräch - bis zum Abschluss
- Klarheit & Struktur für erfolgreiche Verkaufsgespräche
- Stärkere Kundenbindung durch Vertrauen
- Höhere Abschlussquote durch gezielte Argumentation
- Mehr Umsatzpotenzial dank Cross- & Upselling-Strategien
- Nachhaltige Wirkung - direkt am POS umsetzbar

FORMAT & DAUER

- Präsenztraining, Online-Workshop oder Inhouse-Seminar
- 1-2 Tage Intensivtraining
- Optional: Individuelles Coaching on the Job am POS

KONTAKT & BUCHUNG



**PASSION
FOR SALES**

laleh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de



Training

Sales Training Telefonakquise LIVE

LIVE AM TELEFON MIT ENTSCHEIDER:INNEN.

WARUM DIESES TRAINING?

Telefonakquise ist effizient. Und doch wird sie oft aufgeschoben.

Dieses Training macht den Unterschied: keine Theorie, sondern echte Praxis mit Live-Telefonaten. Mit Humor, spielerischem Ansatz und klarer Struktur lernen Teilnehmende, souverän und mit positiver Energie zu akquirieren.

Aktuelle Erkenntnisse aus der Hirnforschung treffen auf praxisnahe Übungen – vom ersten Gespräch über die Einwandbehandlung bis zum Entscheidertermin.

INHALTE

1. **Akquise mit Hirn** - Neurobasierte Verkaufsansprache – vom Erstkontakt bis zum Entscheider
2. **Live-Coaching** - Echte Telefonate mit Ihren Kunden und Zielkontakten
3. **Blockaden lösen** - Freude an der Telefonie entwickeln, Selbstvertrauen stärken
4. **Humorvoll & spielerisch** - Leichtigkeit im Gespräch, positiv überraschen
5. **Einwand managen** - Souveräner Umgang mit Zweifeln und Kundenreaktionen
6. **Terminabschluss** - Gespräche gezielt auf verbindliche Termine steuern
7. **Transfer sichern** - Reflexion und direkte Anwendung im Vertriebsalltag





Training



Sales Training Telefonakquise LIVE

LIVE AM TELEFON MIT ENTSCHEIDER:INNEN.

IHR NUTZEN

- Telefonakquise auf Augenhöhe
- Souverän und sicher in der Gesprächsführung mit Entscheider:innen
- Messbar höhere Terminquote
- Strategien zur Selbstmotivation
- Sofort umsetzbar in Ihr Tagesgeschäft

FORMAT & DAUER

- Präsenztraining oder Online-Workshop
- 2-3 Tage Intensivtraining
- Auf Wunsch mit individuellem Coaching-Paket

KONTAKT & BUCHUNG



**PASSION
FOR SALES**

laleh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de



Training

Verkaufstraining mit Seminarschauspieler:in

ÜBEN SIE DIREKT AM KUNDEN.

WARUM DIESES TRAINING?

Im Verkauf sind nicht nur Fachwissen und Argumente entscheidend – oft hängt der Erfolg davon ab, wie wir in kritischen Momenten reagieren. Ob bei sensiblen Preisgesprächen, anspruchsvollen Verhandlungen oder im Umgang mit verärgerten Kund:innen. Die Übungen unter realistischen Bedingungen machen den Unterschied. In diesem Training arbeiten Sie mit professionellen Seminarschauspieler:innen, die realistische Kundenrollen übernehmen. Sie erleben authentische Gesprächssituationen, können verschiedene Reaktionsweisen ausprobieren und erhalten direktes Feedback – sicher, praxisnah und wirkungsvoll.



INHALTE

- 1. Analyse von Verkaufssituationen**
Typische Herausforderungen im Vertriebsalltag identifizieren
- 2. Arbeit mit Seminarschauspieler:innen** - realistische Kundenszenarien
Von der Preisverhandlung bis zum Reklamationsgespräch
- 3. Gesprächstechniken & Wirkung**
Fragetechniken, aktives Zuhören, Körpersprache, Stimme
- 4. Souveränität in Stressmomenten**
Deeskalations- und Argumentationsstrategien
- 5. Direktes Feedback** - Konstruktive Rückmeldung vom Trainerteam und den Seminarschauspieler:innen
- 6. Transfer in den Alltag**
Persönliche Gesprächsleitfäden und Umsetzungstipps entwickeln





Training

Verkaufstraining mit Seminarschauspieler:in

ÜBEN SIE DIREKT AM KUNDEN.

ZIELGRUPPE

Dieses Training ist ideal für:

- Vertriebsmitarbeiter:innen im Innen- und Außendienst
- Key Account Manager:innen
- Sales Consultants und Account Executives
- Führungskräfte im Vertrieb
- Selbstständige & Unternehmer:innen

IHR NUTZEN

- Maximale Praxisnähe durch realistische Übungssituationen
- Sichere Gesprächsführung – auch unter Druck
- Mehr Selbstvertrauen im Umgang mit kritischen Reaktionen
- Sofort spürbare Fortschritte durch Live-Feedback
- Nachhaltige Wirkung durch Erleben statt Zuhören

FORMAT & DAUER

- Präsenztraining oder Inhouse-Workshop
- 1–2 Tage Intensivtraining mit Seminarschauspieler:innen
- Optional: Einzelcoachings zur Vertiefung

**KONTAKT &
BUCHUNG**



**PASSION
FOR SALES**

laleh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de



Training

Verkaufstraining D.I.S.G. Lerne 4 Sprachen und 20 Dialekte

ERFOLGREICH VERKAUFEN MIT DEM PERSOLOG® PERSÖNLICHKEITSPROFIL.

WARUM D.I.S.G. IM VERKAUF?

Menschen kaufen von Menschen – und jeder Kunde „spricht“ eine andere Sprache. Das D.I.S.G.-Modell nach persolog® hilft Verkäufer:innen, die Persönlichkeitsstruktur ihres Gegenübers schnell zu erkennen und die eigene Kommunikation optimal anzupassen.

Das Ergebnis: Mehr Vertrauen, weniger Missverständnisse und höhere Abschlussquoten.

initiativ stetig
dominant gewissenhaft

INHALTE

1. Grundlagen des D.I.S.G.-Modells

- Die vier Grundtypen: Dominant, Initiativ, Stetig, Gewissenhaft
- Erkennen von Verhaltensmustern im Gespräch

2. 4 Sprachen – 20 Dialekte

- Feinabstufungen im Kundenverhalten verstehen
- Mikro-Signale lesen und interpretieren

3. Anpassung der Verkaufsstrategie

- Gesprächsführung je nach Persönlichkeitstyp
- Argumentation und Nutzenfokussierung für jeden Typ

4. Praxis im Kundengespräch

- Typengerechte Fragetechniken
- Einwandbehandlung und Preisgespräche gezielt steuern

5. Live-Übungen & Feedback

- Analyse realer Kundensituationen
- Rollenspiele mit individuellem Coaching



Verkaufstraining D.I.S.G. Lerne 4 Sprachen und 20 Dialekte

ERFOLGREICH VERKAUFEN MIT DEM PERSOLOG® PERSÖNLICHKEITSPROFIL.

ZIELGRUPPE

Dieses Training ist ideal für:

- Vertriebsmitarbeiter:innen im Innen- und Außendienst
- Key Account Manager & Sales Consultants
- Führungskräfte im Vertrieb, die ihr Team stärken wollen
- Selbstständige & Unternehmer:innen

IHR NUTZEN

- Kund:innen erkennen und verstehen
- Sprache gezielt einsetzen
- Beziehung aufbauen
- Erfolgreicher verkaufen

FORMAT & DAUER

- Präsenztraining oder Online-Workshop
- 1–2 Tage Intensivtraining
- Optional: Individuelles Follow-up Coaching

KONTAKT & BUCHUNG

**LM PASSION
FOR SALES**
laleh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de



Training



Verkaufstraining Herausfordernde Gespräche meistern

AUS ÄRGER WIRD VERTRAUEN.

WARUM DIESES TRAINING?

Schwierige Kundensituationen gehören zum Vertriebsalltag: Reklamationen, Lieferverzögerungen, fordernde oder verärgerte Kunden – diese Momente entscheiden oft darüber, ob eine Kundenbeziehung gestärkt oder beendet wird. In diesem Training lernen Sie, empathisch, souverän und lösungsorientiert zu reagieren – auch wenn es mal richtig ungemütlich wird.

Training

INHALTE

1. **Die Psychologie schwieriger Gespräche**
 - Emotionen erkennen und deeskalieren
 - Die innere Haltung: Ruhe bewahren unter Druck
2. **Gesprächsstrategien für heikle Situationen**
 - Reklamationen professionell aufnehmen
 - Umgang mit fordernden oder ungeduldigen Kund:innen
3. **Werkzeuge für lösungsorientierte Kommunikation**
 - Positive Sprache statt Eskalationsspirale
 - „Nein“ sagen, ohne die Beziehung zu beschädigen
4. **Praxis- & Rollenspiel-Training**
 - Realistische Szenarien aus dem Alltag der Teilnehmenden
 - Sofort anwendbare Formulierungen
5. **Eigenes Stressmanagement**
 - Selbstsicherheit aufbauen
 - Techniken für schnelle emotionale Stabilität



Verkaufstraining Herausfordernde Gespräche meistern

AUS ÄRGER WIRD VERTRAUEN.

ZIELGRUPPE

Dieses Training ist ideal für:

- Vertriebsmitarbeiter:innen im Innen- und Außendienst
- Key Account Manager:innen mit direktem Kundenkontakt
- Kundenservice- & Beschwerdemanagement-Teams
- Führungskräfte im Vertrieb
- Selbstständige Unternehmer:innen

IHR NUTZEN

- Souveränität in jeder Gesprächssituation
- Stärkung der Kundenbeziehung auch bei Konflikten
- Mehr Sicherheit & Gelassenheit im Umgang mit Drucksituationen

FORMAT & DAUER

- Präsenztraining oder Online-Workshop
- 1–2 Tage Intensivtraining
- Optional: Individuelles Coaching & Begleitung im Tagesgeschäft

KONTAKT & BUCHUNG



laleh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de

Training





Coaching

Sales Coaching Women Only

SOUVERÄN. ZIELORIENTIERT. ERFOLGREICH.

WARUM DIESES TRAINING?

Frauen im Vertrieb bringen oft besondere Stärken mit – Empathie, Kommunikationsgeschick, strategisches Denken. Gleichzeitig stehen sie manchmal vor Herausforderungen wie hartnäckigen Vorurteilen, unausgesprochenen Erwartungen oder einer männlich geprägten Vertriebskultur.

Sales Coaching Women Only bietet einen geschützten Rahmen, um individuelle Stärken auszubauen, sich gegenseitig zu inspirieren und praxisnah Techniken zu entwickeln, die authentisch zu Ihnen passen – für mehr Souveränität, Freude und Erfolg im Vertrieb.



INHALTE

1. **Selbstbild & Positionierung**
Eigenes Profil im Vertrieb schärfen, persönliche Stärken gezielt einsetzen
2. **Authentische Verkaufstechniken**
Erfolgsstrategien, die zur eigenen Persönlichkeit passen
3. **Kommunikation & Wirkung**
Stimme, Körpersprache, Präsenz – souverän auftreten
4. **Erfolgreiche Verhandlungsstrategien**
Selbstbewusst Preise vertreten, Einwände professionell behandeln
5. **Netzwerken & Selbstmarketing**
Sichtbarkeit steigern und wertvolle Geschäftskontakte knüpfen
6. **Mentoring & Erfahrungsaustausch**
Profitieren von Best Practices und gegenseitiger Unterstützung





Coaching

Sales Coaching Women Only

SOUVERÄN. ZIELORIENTIERT. ERFOLGREICH.

ZIELGRUPPE

- Vertriebsmitarbeiterinnen im Innen- oder Außendienst
- Key Account Managerinnen und Sales Consultants
- Gründerinnen & Unternehmerinnen
- Führungskräfte im Vertrieb
- Frauen, die ihren persönlichen Verkaufsstil finden wollen

IHR NUTZEN

- Mehr Selbstvertrauen in jeder Vertriebssituation
- Individueller Verkaufsstil, der authentisch wirkt
- Gestärkte Verhandlungs- und Abschlusskompetenz
- Netzwerk an Gleichgesinnten für langfristige Unterstützung
- Motivation & Inspiration durch Austausch in einem geschützten Rahmen

FORMAT & DAUER

- Präsenztraining oder Online-Coaching
- 1-2 Tage Intensivcoaching, optionales Follow-up
- Kleine Gruppen für intensives, individuelles Arbeiten

**KONTAKT &
BUCHUNG**



**PASSION
FOR SALES**

laleh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de





Training

Erfolgreich präsentieren im B2B

KOMPLEXE INHALTE KLAR KOMMUNIZIEREN.
KUND:INNEN NACHHALTIG ÜBERZEUGEN.

WARUM DIESES TRAINING?

Präsentationen im B2B-Umfeld sind oft entscheidend für Projektgewinne, Vertragsabschlüsse oder strategische Partnerschaften. Hier zählt nicht nur der Inhalt, sondern vor allem wie er vermittelt wird: klar, strukturiert, kunden-zentriert und überzeugend. Dieses Training zeigt, wie Sie Ihre Botschaften auf den Punkt bringen, komplexe Themen verständlich darstellen und bei Kund:innen nachhaltig Wirkung erzielen – egal ob im Meetingraum, auf Messen oder in Online-Präsentationen.



INHALTE

1. **Zielgruppenorientierte Vorbereitung**
 - Analyse der Entscheider- und Einflussstrukturen, Definition klarer Präsentationsziele
2. **Storyline und Struktur**
 - Aufbau einer klaren, überzeugenden Argumentationskette
3. **Visualisierung und Medienkompetenz**
 - Präsentationstools prägnant und wirkungsvoll einsetzen
4. **Präsentationstechniken**
 - Stimme, Körpersprache, Blickkontakt, Raumwirkung
5. **Interaktive Elemente**
 - Kunden einbeziehen, Fragen lenken, Dialog statt Monolog
6. **Online-Präsentationen meistern**
 - Besonderheiten virtueller Meetings, Kamera- und Mikrofonwirkung





Training

Erfolgreich präsentieren im B2B

KOMPLEXE INHALTE KLAR KOMMUNIZIEREN.
KUNDEN NACHHALTIG ÜBERZEUGEN.

ZIELGRUPPE

- B2B-Vertriebsmitarbeiter:innen und Key Account Manager:innen
- Sales Consultants & Solution Specialists
- Führungskräfte im Vertrieb, die strategische Präsentationen halten
- Technische Expert:innen
- Unternehmer:innen, die Geschäftspartner gewinnen wollen

IHR NUTZEN

- Komplexe Inhalte klar & überzeugend präsentieren
- Mehr Erfolg bei Kunden- und Vertragsabschlüssen
- Professionelles & souveränes Auftreten Ihres Teams

FORMAT & DAUER

- Präsenztraining, Online-Workshop oder Inhouse-Seminar
- 1–2 Tage Intensivtraining
- Optional: Individuelles Coaching & Präsentations-Feedback

KONTAKT &
BUCHUNG



**PASSION
FOR SALES**

laleh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de



Training

Flipchart Sales – Das Verkaufstraining

BASIEREND AUF DEM FACHBUCH „FLIPCHART SALES“
VON LALEH MADJIDI & ELKE MEYER

WARUM FLIPCHART SALES?

In einer Zeit, in der digitale Tools den Verkaufsraum dominieren, sticht das Flipchart als authentisches, persönliches und interaktives Werkzeug heraus.

Es schafft Nähe, bindet Kunden aktiv ein und macht komplexe Inhalte einfach verständlich.

INHALTE

1. Die Magie des Flipcharts im Verkauf

- Warum analoge Visualisierung oft mehr Wirkung hat als digitale Folien
- Psychologie der Aufmerksamkeit: Kunden fesseln statt berieseln

2. Visual Storytelling

- Komplexe Zusammenhänge am Flipchart verständlich entwickeln und strukturieren
- Bilder erzeugen, um Kaufentscheidungen zu beschleunigen

3. Verkaufsargumente sichtbar machen

- Nutzenargumentation in einfache Bilder übersetzen
- Preisgespräche und Einwandbehandlung am Flipchart souverän führen

4. Technik & Tools

- Schrift, Symbole, Farben und Layouts, die wirken
- Schnelle Visualisierungstechniken für den Live-Einsatz

5. Praxisübungen & individuelles Feedback

- Rollenspiele mit realen Verkaufssituationen
- Gemeinsame Entwicklung persönlicher Flipchart-Vorlagen

Flipcharts
bleiben
hängen!



Flipchart Sales – Das Verkaufstraining

INSPIRIERT VOM BESTSELLER „FLIPCHART SALES“
VON LALEH MADJIDI & ELKE MEYER

ZIELGRUPPE

Dieses Training ist ideal für:

- Vertriebsmitarbeiter:innen im Innen- und Außendienst
- Key Account Manager:innen und Sales Consultants
- Selbstständige & Unternehmer:innen,
- Trainer:innen & Coaches

IHR NUTZEN

Nach dem Training sind die Teilnehmer:innen in der Lage, das Flipchart als Abschluss-Booster für Ihren Verkaufsprozess spielend leicht und interaktiv einzusetzen.

FORMAT & DAUER

- Präsenztraining oder Online-Workshop
- 1–2 Tage Intensivtraining
- Auf Wunsch mit individuellem Coaching-Paket

KONTAKT & BUCHUNG



M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de



Training





Training

BASE – Die Ausbildung für den Verkauf im Außendienst

FUNDAMENT SCHAFFEN. SICHERHEIT GEWINNEN.
SELBSTSTÄNDIG VERKAUFEN.

WARUM BASE?

Der Einstieg in den Außendienst ist eine Herausforderung: Verkaufsdruck, neue Kund:innen, komplexe Produkte und klare Umsatzziele. BASE bereitet Ihre Mitarbeitenden gezielt darauf vor – praxisnah, realitätsnah, wirksam. Vom ersten Tag an geht es nicht um graue Theorie, sondern um echten Kundenkontakt.

Mit intensiven Feldtrainings, ehrlichem Feedback und erfahrener Begleitung wachsen die Teilnehmenden Schritt für Schritt in ihre Rolle hinein – bis sie sicher, eigenständig und erfolgreich verkaufen können.

INHALTE

1. **Rollenverständnis und Selbstorganisation** im Außendienst
2. **Kundengespräche aktiv steuern** – vom Erstkontakt bis zum Abschluss
3. **Bedürfnisse erkennen** und nutzenorientiert argumentieren
4. **Preise überzeugend vertreten** und Einwände meistern
5. **Abschlüsse sicher führen** – auch unter Verkaufsdruck
6. **Verkaufsgebiete planen**, steuern und Verantwortung übernehmen
7. **Praxis-Feldtraining** mit echten Kund:innen und individuellem Feedback
8. **Transfer sichern**: Follow-ups, Coaching und Auffrischung





Training

BASE – Die Ausbildung für den Verkauf im Außendienst

FUNDAMENT SCHAFFEN. SICHERHEIT GEWINNEN.
SELBSTSTÄNDIG VERKAUFEN.

ZIELGRUPPE

- Neue Mitarbeitende im Außendienst
- Nachwuchstalente im B2B- oder B2C-Vertrieb
- Quereinsteiger:innen im Vertrieb
- Unternehmen, die Verkaufsverantwortung gezielt aufbauen möchten

IHR NUTZEN

- Eigenständige Verkäufer:innen
- Sicher im Kundenkontakt
- Komplexe Lösungen klar präsentiert
- Planbare Abschlüsse & Umsätze
- Live-Training im Verkaufsgebiet

FORMAT & DAUER

- Präsenz & Online
- Feldtraining live
- Coaching & Transfer
- mehrwöchig

KONTAKT &
BUCHUNG



**PASSION
FOR SALES**

laleh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de





Training

Ihr Team-Vertriebstraining

SO INDIVIDUELL WIE IHR TEAM.
SO PRAXISNAH WIE IHR ALLTAG.

BAUEN SIE MIT UNS IHR EIGENES TRAINING

Standardmodule passen selten zum echten Vertriebsalltag. Deshalb entwickeln wir mit Ihnen ein Training, das genau zu Ihrem Unternehmen, Ihren Zielen und Ihren Herausforderungen passt.

Wir starten mit Analyse und Gesprächen – und bauen darauf ein Trainingsdesign, das wirkt: realistisch, praxisnah, nachhaltig.

INHALTE (FLEXIBEL UND PASSGENAU)

- Gesprächsführung und Bedarfsermittlung
- Einwandbehandlung und Abschlusstechniken
- Preisverhandlungen und Argumentation
- Cross- und Upselling
- Vertrieb in hybriden und digitalen Kanälen
- Haltung, Selbstverständnis und Rollenbewusstsein im Vertrieb

ERGEBNIS

Ihre Vertriebsmitarbeitenden gewinnen an Sicherheit, Klarheit und Wirkung – und setzen das Gelernte direkt im Alltag um.





Training

Ihr Team-Vertriebstraining

SO INDIVIDUELL WIE IHR TEAM.
SO PRAXISNAH WIE IHR ALLTAG.

ZIELGRUPPE

Unsere Trainings richten sich an B2B- und B2C-Vertriebsteams – vom Außendienst bis zum Innendienst, vom Kundencenter bis zum beratenden Verkauf.

- Vertriebsorganisationen und Key Account Management
- Verkauf komplexer und erklärungsbedürftiger Lösungen
- Telesales- und Inbound-Teams
- Shop- und Service-Personal
- Presales und Account-Manager

IHR NUTZEN

- Mehr Sicherheit in Kundengesprächen
- Struktur und Klarheit im Verkaufsprozess
- Überzeugendes Auftreten & klare Sprache
- Frische Impulse für neue Marktsituationen
- Nachhaltige Verhaltensänderung

FORMAT & DAUER

- Präsenzworkshops und Online-Trainings
- 1:1 Sales-Coachings
- Transferimpulse & Follow-ups

**KONTAKT &
BUCHUNG**



**PASSION
FOR SALES**

Ialeh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de





Training

Führung im Vertrieb Trainings und Coachings

STARKE FÜHRUNG. STARKER VERTRIEB.

WARUM DIESES TRAINING?

Führungskräfte im Vertrieb brauchen heute mehr als Zielvorgaben: Sie müssen motivieren, Klarheit schaffen und ihre Teams zu Spitzenleistungen führen. Unsere Trainings & Coachings geben praxisnahe Impulse, konkrete Tools und stärken die persönliche Wirkung.

INHALTE

- **Führen im Vertrieb:**
Motivation, Steuerung und Empowerment statt Micromanagement
- **Kommunikation & Coaching:**
Mitarbeitergespräche, Feedback, Zielvereinbarungen wirksam gestalten
- **Performance-Management:**
Kennzahlen nutzen, ohne den Menschen aus dem Blick zu verlieren
- **Change & Transformation:**
Teams souverän durch Veränderungen führen
- **Selbstführung & Resilienz:**
Klarheit, Energie und Fokus für die eigene Rolle behalten





Training

Führung im Vertrieb Trainings und Coachings

STARKE FÜHRUNG. STARKER VERTRIEB.

ZIELGRUPPE

- Vertriebsleiter:innen & Teamleiter:innen
- Nachwuchsführungskräfte im Sales
- Erfahrene Führungskräfte mit Update-Bedarf

IHR NUTZEN

- Mehr Sicherheit in der Rolle
- Wirksame Tools für Führung & Motivation
- Klarheit in Kommunikation & Steuerung
- Leistungsstarke & motivierte Teams
- Fokus & Energie im Alltag

FORMAT & DAUER

- Trainings: interaktiv & praxisnah
- Coachings: individuell & vertraulich
- Blended: Mix aus Präsenz & Online

KONTAKT & BUCHUNG



**PASSION
FOR SALES**

laleh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de



Training



Sales Shots - für mehr Energie im Vertrieb

DEIN ESPRESSO FÜRS VERKAUFEN.

KURZ UND KNACKIG

- 2–3 Stunden voller Energie statt endloser Seminartage
- Fokussiert & praxisnah
- Ein Thema – direkt anwendbar im Vertriebsalltag
- Schnell wirksam
- Heute trainiert, morgen umgesetzt

ZIELGRUPPE

- Verkäufer:innen B2B
- Sales Teams, die frische Impulse suchen
- Vertriebsleiter:innen, die Wirkung ohne langen Zeitaufwand brauchen

IHR NUTZEN

- Flexibel in volle Kalender integrierbar
- Energie-Boost für den Vertrieb
- Kleine Dosis, große Wirkung – wie ein guter Espresso

FORMAT & DAUER

- Präsenz: vor Ort, interaktiv & lebendig
- Online: live, kurzweilig & dynamisch

INHALTE

- **Gesprächseinstiege**, die Türen öffnen
- **Einwandbehandlung** mit Schlagkraft
- **Abschlusstechniken** mit Wirkung
- **Storytelling**, das Kund:innen fesselt
- **Online-Pitches**, die verkaufen

**KONTAKT &
BUCHUNG**



**PASSION
FOR SALES**

Laleh madjidi

M 0173 5730300

T 04202 9519747

kontakt@laleh-madjidi.de

www.LMpassionforsales.de



**PASSION
FOR SALES**

laleh madjidi

WIR FREUEN UNS AUF SIE.