



05

WAS VERKÄUFER HEUTE BRAUCHEN: KLARHEIT, TOOLS, ABSCHLUSSKRAFT – ZERTIFIZIERT & PRAXISNAH TRAINIERT

In diesem 2-Tages-Seminar lernen Sie, wie Sie als Techniker, Berater oder Key Account Manager mit Vertriebsverantwortung strukturiert, zielgerichtet und wirkungsvoll verkaufen. Sie erfahren, wie Sie mit modernen Methoden, klaren Prozessen und den passenden Werkzeugen schneller zum Abschluss kommen. Wenn Sie dieses Seminar absolviert haben, können Sie Ihre Kundengespräche souverän steuern, Verkaufschancen gezielt nutzen und Ihren Vertriebs Erfolg messbar steigern – praxisnah, sofort umsetzbar und TÜV-zertifiziert.

TÜV-Zertifiziert ✓

Praxisnah trainiert ✓

Sofort anwendbar ✓

Aufbau:	Tag 1: Verkaufsstruktur, Gesprächsführung & Digitale Werkzeuge Tag 2: Preisgespräche, Verhandlungen & Abschlussstärke
Zielgruppe:	B2B-Verkäufer im Außendienst, Techniker, Berater & Key Account Manager, Nachwuchsverkäufer & Quereinsteiger
Preis:	1.495,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer
Termine:	Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

Mit TÜV-Zertifikat!



IHR REFERENT & TRAINER

Lothar Lay

Betriebswirt (VWA)

Als TÜV-geprüfter Unternehmensberater „Schwerpunkt KI & Digitalisierung“ und zertifizierter Vertriebstrainer mit über 20 Jahren Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb zählt Lothar Lay zu den führenden Experten für Preisgespräche, Verhandlungsführung und Neukundengewinnung.

Lothar Lay zeigt Vertriebsteams, wie sie selbst in härtesten Verhandlungen souverän bestehen – und Unternehmen nachweislich zu mehr Umsatz, höheren Margen und nachhaltigem Vertriebserfolg gelangen.

20+ Jahre Erfolgsbilanz ✓ TÜV-Zertifiziert ✓ Vielfältige Branchenkenntnis ✓ B2B-Vertriebsexperte ✓

Der Preisverhandlungs-Experte



Nehmen Sie Kontakt mit mir auf:



BEREIT FÜR BESSERE VERHANDLUNGSERGEBNISSE?

Lassen Sie uns über Ihre Vertriebsziele sprechen

Lothar Lay
Managementberatung | Training | Coaching

☎ +49 (0)7431 800 56 20 oder +49 (0)175 30 30 000

✉ info@lay-training.de

🌐 www.lay-training.de