



# Confident Sales

## Wert statt Rabatt: Verkauf in herausfordernden Zeiten

### Schnupper-Webinar / 60 Minuten

Wenn Entscheidungen zäher werden, Preisfragen früher kommen und Prozesse länger dauern, braucht es vor allem eines: Gesprächskompetenz, die Sicherheit gibt – intern wie im Kund\*innenkontakt. In diesem **kompakten, interaktiven Webinar** erhalten Sie einen klaren Überblick, welche Skills Teams in solchen Phasen am stärksten entlasten und **wie HR diese gezielt entwickeln kann** – ohne auf austauschbare Standardformate zu setzen.

In **kurzen Breakouts** arbeiten Sie an typischen Situationen aus der Praxis (z. B. Budgetdruck, Ghosting, Vergleichbarkeit). Sie erhalten einen praxistauglichen Überblick über wirksame Hebel – mit Fokus auf Umsetzbarkeit und Transfer, ohne Verkaufsrhetorik.

### Nach dieser Stunde können Sie...

- wiederkehrende Herausforderungen im Vertriebsalltag besser einschätzen.
- gezielter mit Sales-Führungskräften über ihren Kompetenzbedarf sprechen.
- fundierter beurteilen, welche Trainingsinhalte tatsächlich Transfer erzeugen.
- exemplarische Gesprächsbausteine einordnen, die aktuell stabilisierend wirken.

### Warum sollten Sie teilnehmen?

Wenn Sie als HR-Entscheider\*in beobachten, dass Vertriebsteams unter mehr Druck stehen, Einwand- und Preissituationen schneller kippen oder Gespräche häufiger im Sande verlaufen.



#### Ihr Referent:

### Heinz-Peter Engel

Heinz-Peter Engel ist Experte für Verkaufspsychologie, Mitarbeiterführung und digitale Lernmethoden. Er verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Rhetorik, und Kommunikation.

Seine Seminare zeichnen sich durch innovative Trainingskonzepte aus: Freude am Lernen sowie die Einbeziehung modernster Lernmethoden stehen im Vordergrund.



### Infos & Anmeldung:

**Datum/ Uhrzeit:** 05.03.2026, 10.00 -11.00 Uhr  
**Anmeldung:** [Bitte hier klicken](#) oder QR scannen  
**Rückfragen:** +43 1 997 1647 / +43 662 62 78 85  
[consulting@inspire-learning.com](mailto:consulting@inspire-learning.com)