



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