

Emotional Selling

Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg durch das Wissen um unterschiedliche Bedürfnisse Ihrer Kunden - einfach, schnell, fundiert. Dieses Spezialtraining für Verkäufer vermittelt Ihnen effektive Strategien für den richtigen Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen und unterbewussten Entscheidungsprozessen. Überzeugungskraft in der Produktpräsentation, Beziehungsmanagement oder Einwandbehandlung - durch flexibles Handeln nutzen Sie Ihre Umsatzpotenziale. Das Training baut dabei auf wissenschaftliche Ergebnisse der Psychologie und Hirnforschung auf und wendet es in jeder Phase des Verkaufsprozesses an - von der Vorbereitung bis zur Angebotsverfolgung. So lernen Sie sich und Ihre Kunden noch besser verstehen, können individuell auf sie eingehen und langfristige Kundenbeziehungen auf- und ausbauen. Der emotionale Verkaufsprozess verbessert drastisch die Passung zwischen Bedürfnissen und Entscheidungsfindung und somit Ihren Verkaufserfolg.

Inhalte

- **Persönlichkeitsaspekte im Verkaufsprozess**
 - Worin unterscheiden sich Kunden wirklich?
 - Schnellindikatoren zur ersten Einschätzung
 - **Standortbestimmung: Meine Persönlichkeit, meine Stärken, meine Chancen**
 - Mit Authentizität Vertrauen langfristig aufbauen
 - Echtes Interesse am Kunden haben: Von der Bedarfsanalyse zur Bedürfnisanalyse
 - Kundenprofile in der Produktdarstellung bedienen
 - Dialogmuster verändern
 - Abschlusssicherheit erreichen
 - Emotionalisierende Sprache verwenden, aber flexibel und kundenorientiert
 - **Tipps zur typgerechten Selbstmotivation des Verkäufers**
 - **Das Unterbewusstsein im Entscheidungsprozess gezielt (an-)steuern**
 - **Schwierige Kunden? - eine Frage der Flexibilität**
 - **Simulationen aus und für die Praxis der Teilnehmer**
 - **Persönliche Fortschrittsplanung**
-

Zielgruppe

Verkäufer, Fach- und Führungskräfte mit Vertriebsaufgaben, Kundenberater

Trainer



Dauer 2 Tage, je von 9.00 bis 17.00 Uhr

Teilnehmer max. 10

Termine nach Vereinbarung
