

Erfolgreich emotional Verkaufen

Wer kennt es nicht: Man hat gerade ein wirklich gutes Abendessen im Restaurant verbracht und kurz bevor man die Rechnung erfragt, „verkauft“ uns der Kellner noch einen Kaffee oder Schnaps. **Ein Zusatzverkauf, der meist mit einem kurzen Satz**, einem Argument, das dem Kunden entgegenkommt und seinem „geheimen“ Wunsch entspricht, gemacht wird.

So eine Frage muss zum richtigen Zeitpunkt und in der richtigen, sympathischen Art gestellt werden, damit sie überzeugt. **Die richtige Einstellung und ein gutes Einfühlungsvermögen** bedarf es, um die Kunden zu „lesen“ oder auch gezielte Fragen, wenn das „Lesen“ nicht leicht gemacht wird. Wenn ein Verkäufer für seine Kunden zur richtigen Zeit das richtige Produkt anbieten kann und ihn damit glücklich macht, erfreut das den Verkäufer genauso und das Unternehmen erst recht.

Ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor ist **das feinfühliges Eingehen auf den Kunden: Emotional Selling!** Dafür braucht es aktives Zuhören, wodurch Sie **die Bedürfnisse und Wünsche des Gesprächspartners** schnell und zutreffend erkennen und Missverständnisse von Anfang vermeiden. Auf dieser Basis – verbunden mit wissenschaftlichen Ergebnissen der Psychologie und Hirnforschung – können Sie dann beim Gesprächspartner **Neugier und positive Erwartungen wecken** und die Gelegenheit nutzen mit den Vorteilen und dem individuellen Nutzen Ihres Angebots zu argumentieren. So wird es auch gleich einfacher, **auf Einwände souverän einzugehen** und sie gelungen aus dem Weg zu räumen. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist sich selbst genauer zu betrachten und den eigenen Standort zu bestimmen.

Emotional Selling oder auch emotionales bzw. gefühlsbetontes Verkaufen beschreibt **eine Strategie für Verkauf und Kundenbindung**, über die Kunden zum Verkäufer, zu einem Produkt, einer Dienstleistung oder auch zu einem Unternehmen **ein Gefühl aufbauen und festigen**. Es zielt darauf ab, das Gefühl zu erkennen, das hinter dem Bedarf des Kunden liegt. So **verbessern Sie das Käuferlebnis für den Kunden** und vergrößern die Chance, dass dieser dann immer wieder gerne bei Ihnen kauft. Denn: Kunden lieben Produkte und Dienstleistungen, wenn sie **ein positives Lebensgefühl** vermitteln und weil sie sie unbedingt haben wollen.

In unseren Verkaufstrainings zum Emotional Selling lernen Sie, wie Sie dem Kunden **das Gefühl vermitteln, im Mittelpunkt zu stehen und wichtig zu sein**. Mit dem Verständnis für die unterschiedlichen Bedürfnisse Ihrer Kunden, den richtigen Gesprächstechniken und dem Wissen von Ergebnissen aus Psychologie und Hirnforschung, verkaufen Sie erfolgreich und sympathisch.

Im Training stehen **psychologische und emotionale Aspekte im Verkauf** im Vordergrund und wie Sie sie im Gespräch nutzen können. Sie lernen, wie Sie **mit Authentizität Vertrauen langfristig aufbauen**, echtes Interesse am Kunden entwickeln können, Kundenprofile in der Produktdarstellung bedienen, **eingefahrene Dialogmuster verändern** und emotionalisierende Sprache verwenden, bei all dem aber flexibel und kundenorientiert bleiben.

Unser Verkaufstraining „Emotional Selling“ können Sie auch **als offenes Seminar** buchen. [Hier](#) geht es zur Anmeldung.



Bei der Planung Ihres Inhouse-Verkaufstrainings berät Susanne Kirchner Sie gern:
02232 50113-0