

Heart- & Hard-Selling – Die neuen Gesetze des Verkaufs Die Kunst Gedanken zu lesen – BrainSelling – Heartcore–Verkauf – CrossSelling-Management

Das Beherrschen von Verkaufs- und Verhandlungstechniken ist mittlerweile Basisvoraussetzung, um am Markt bestehen zu können. Um diesen Markt jedoch zu erobern, oder gegen harte (Preis-)Angriffe zu verteidigen, oder um einfach auch weiterhin durchschlagenden Erfolg zu haben, gilt es, in der Lage zu sein, den Kunden emotional zu entfachen und zu berühren, in harten Verkaufs- und Verhandlungssituationen die klarsten und effektivsten Worte zu finden und zu beherrschen, und den Spürsinn zu besitzen, auch die verstecktesten Umsatzchancen zu finden.

- Erleben Sie in einem faszinierenden, unterhaltsamen und sofort umsetzbaren Training
- das Spannungsfeld zwischen Emotion und Fakten
- Erkennen Sie die wahren Gedanken Ihres Kunden
- Sprechen Sie die Emotionsfelder Ihres Kunden im Gehirn an
- Beherrschen Sie, auch in ausweglosen Situationen, perfekte Antwort-Strategien und –Module
- Nutzen Sie das gesamte Marktpotenzial durch perfektes Angebots- und CrossSelling – Management

Auszug aus den Seminarinhalten:

• Die Kunst Gedanken zu lesen

- 7 Basisemotionen und was sie uns verraten
- „Auge und Mund“ in der Verhandlung
- Versteckte Dominanz-Spiele
- - Das Erkennen der geheimsten Körpersprache – Signale
- - Wirkungsvoller Einsatz der eigenen Körpersprache

• Brain Selling

- - Treffsichere Argumentation durch die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung
- - Die Erlebniszentren im Gehirn
- - Die verschiedenen „Brain – Typen“ und wie man diese erkennt
- - „Brain – Typen“ - spezifische Argumentation
- - Das gezielte Ansprechen der verschiedenen Erlebniszentren im Gehirn
- - Hirnforschung und Marketing
- - Die Brain Selling 3er – Argumentation für Herz und Hirn

• Heartcore – Verkauf

- - Die besten Strategien und Antwort-Module für die „härtesten Fälle“, u.a.
 - o „Ich brauche nichts“
 - o „Rund ums Budget“

- o „Ich möchte noch vergleichen“
- o „Warte noch auf konkrete Angebote“
- o „Rund ums Prinzip“
- o „Es entscheidet nur der Preis“
- o Argumentation bei hohen Preisunterschieden
- o u.v.m.
- - Die neuen Heartcore – Argumentationstechniken
- o Aufwertender Anker
- o Moralische Zielvereinbarung
- o Neugier- und Verblüffungstechniken
- o Die Herausforderungs-Technik
- o u.v.m.
- - Die neuen Heartcore – Abschlusstechniken
- o Die neuen Gesetze abschlussorientierten Handelns
- o Faszinierende Abschlussstrategien beim Erstgespräch
- o Die neuen faszinierenden Strategien der Anbotslegung
- - Die Kunst der Schlagfertigkeit
- o Wirkungsvolle Reaktion auf unfaire Angriffe
- - CrossSelling – Management
- - CrossSelling als Teil der Vertriebsstrategie
- - Die 10 goldenen CrossSelling Chancen
- ... um auch die verstecktesten Umsatzchancen zu nutzen
- - Die 20 besten CrossSelling Techniken