

Emotionales Verkaufen



Wir alle wissen es: Kaufentscheidungen werden häufig im Bauch getroffen, dabei spielt Vertrauen eine sehr wichtige Rolle. Kunden kaufen keine Produkte oder Tarife - Kunden kaufen Emotionen. Demzufolge sind immer mehr auch Verkäufer mit emotionalen und verbalen Kompetenzen gefragt. Neben Zahlen, Daten und Fakten finden Verkaufsgespräche immer häufiger auf der „Bauchebene“ statt. Diese Anforderungen können Profis erlernen und trainieren. Dieser Fähigkeit liegt eine innere Haltung zugrunde, die es zu entwickeln gilt. Freuen Sie sich auf ein Vertriebsseminar der „etwas anderen Art.“

Ziele

- Sie kennen die entscheidenden Kaufmotive
- Sie beherrschen eine emotionale Gesprächsführung
- Sie sprechen die Gefühlswelt der Kunden an
- Sie reduzieren Ihren Redeanteil aufs Wesentliche

Inhalte

- Die Rollen im Kundendialog
- Kaufmotive im Kundendialog
- Fragekompetenz als Erfolgsfaktor
- Bedürfnisse erkennen und befriedigen

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

900 Euro zzgl. 171 Euro MwSt.

Gesamtpreis 1.071 Euro pro Teilnehmer (inkl. Seminarverpflegung und Übernachtung)

Trainer

Michael Philipp und Manuela Dressler

Termin

07. - 08. Oktober 2024