

Kunden kaufen keine Zahlen, Daten und Preise: Emotionen sind es, die Ihre Kaufentscheidung maßgeblich steuern. Besonders die positiven Emotionen, die die/der VerkäuferIn selbst ausstrahlt.

Spitzenverkäufer wissen dies und sind wahre Meister darin, den Menschen hinter dem Kunden anzusprechen, seine wahren Bedürfnisse zu erkennen, ihn zu begeistern, in echte Kaufstimmung zu versetzen und gezielt zum Kaufabschluss zu führen. Sie erleben auf unterhaltsame Art und Weise, wie Kaufentscheidungen wirklich fallen und wie Sie Ihre Kunden führen und für sich gewinnen können

Erleben und genießen Sie

- die positive, motivierende brainsource Workshop-Atmosphäre
- viele (emotionale) Verkaufsimpulse
- viele praktische Fallbeispiele
- inspirierende, motivierende Seminarinhalte
- neue Ideen und frischen Wind für den Verkaufsalltag

In diesem Seminar lernen Sie

- wie das Kundengehirn funktioniert
- warum Emotionen Ihr Verkaufsgespräch entscheiden
- wie der Limbic Ansatz funktioniert
- die Bedeutung von bildhafter Sprache
- wie Sie im Handumdrehen für Sympathie und Vertrauen sorgen
- wie Sie starke, emotionale Kundenbeziehungen aufbauen
- wie Sie Kunden gezielt begeistern und in Kaufstimmung bringen
- wie Sie mit Einwänden/Preisverhandlungen souverän umgehen
- wie Sie Ihre Produkte/Angebote emotionaler präsentieren
- wie Sie Kundengespräche verbindlicher finalisieren
- wie Sie mit Begeisterung mehr Kunden und Umsatz gewinnen

Termine, Dauer und TeilnehmerInnenzahl

5. und 6. September 2019, jeweils 9.00 bis 17.00 Uhr

Die Anzahl ist auf maximal 9 Personen beschränkt um absolute Individualität zu gewährleisten.

Kosten und Ort

Das Seminar kostet pro Person € 1.490.- excl. MWSt.

Jakob Regenhart-Gasse 16, 2380 Perchtoldsdorf

Wir freuen uns auf Sie!