

„Kun.den(ken) ANDERS“

Kunden kaufen **keine Produkte**, sie kaufen ...

... Gefühle  
... Emotionen  
... Nutzen

Herzlich  
Willkommen ...  
... zum Verkaufs-

SEMINAR

TOP im Verkauf - „Kun.den(ken) ANDERS“

Quelle: www.ardalpha.de

Emotional Selling, die Kunst ...

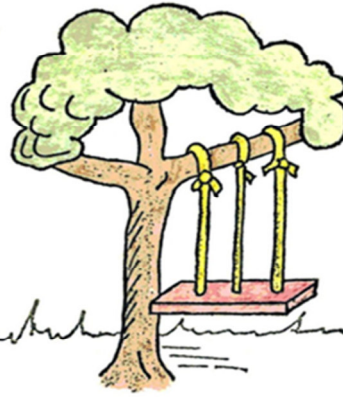
... einem **ESKIMO** einen **KÜHLSCHRANK** zu verkaufen ...



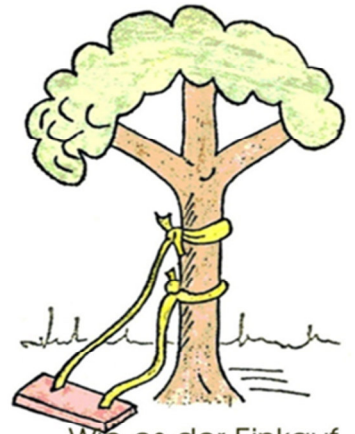
Wie es der Kunde kaufen wollte



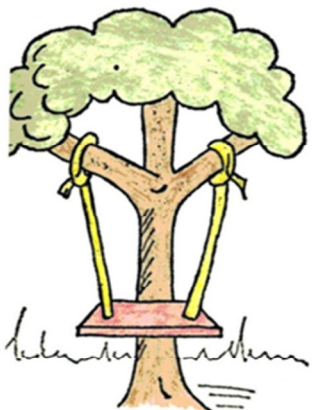
Wie es der Vertreter weitergab



Wie es im Konstruktionsbüro konstruiert wurde



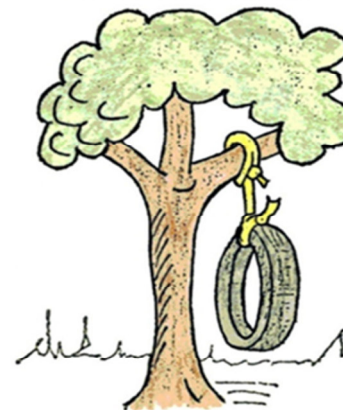
Wie es der Einkauf bestellte



Wie es geliefert und montiert wurde



Wie es der Montageleiter doch noch hingekriegt hat



Wie es der Kunde dann selbst umbaute



Wie es der Werbeleiter drucken ließ

# Verkaufs-Seminar – TOP im Verkauf

Inszenieren Sie **emotionale Werte** und **Nutzen**,  
denn diese sind nur schwer kopierbar!

## Kun.den(ken) ANDERS

... oder einfach nur **die KUNST**,  
in den **Schuhen der Kunden** zu gehen ...

**Die Erinnerung an schlechte Qualität währt länger,  
als die kurze Freude am niedrigen Preis!**

### SEMINAR-Beschreibung/Ziele

Der Kopf ist rund, damit die Gedanken ihre Richtung ändern können - folgen wird den Worten von **Francis Picabia** um uns bewusst neue Denk-, Verhaltens- und Sprachmuster im Verkauf anzueignen. Der Verkaufserfolg der nächsten Generation hat mit Produkten nichts mehr zu tun - Kunden kaufen keine Produkte bzw. Dienstleistungen, sie kaufen **Gefühle, Emotionen** und **Nutzen**.

Die Kunst besteht darin, die eigene Komfortzone zu verlassen und **in den Schuhen der „KUNDEN“** zu gehen. Dies zum einen im Bereich der produktspezifischen/produkttechnischen Fachberatung sowie Leistungserstellung und andererseits in der Emotionalisierung der Produkte und Dienstleistungen. Der Fokus bzw. die Schwerpunkte der Lerninhalte liegen darin, sich im Verkaufsprozess vom rein fachlich/technisch orientierten Verkauf abzuwenden, um sich einem psychologischen - auf den Menschen hin orientierten Verkauf - zuzuwenden.

Eine persönliche Entwicklungsreise von „**Kunden kommen als Kunden**“ zu „**Kunden gehen als Freunde**“. In der Kommunikation mit Kunden geht es primär um ein emotions- bzw. lösungsorientiertes Verhalten, um somit einen nachhaltigen Mehrwert für ALLE zu generieren. Dies impliziert auch, im Rahmen des Seminars die produktspezifischen Details von einer anderen Seite zu betrachten und in emotionale Werte überzuleiten →

*Inszenieren Sie **emotionale Werte und Nutzen**, denn diese sind **nur schwer kopierbar!***

# SEMINAR-Inhalt

Der Fokus ist auf das „Lernen“, „Präzisieren“ und „Stabilisieren“ von neuen, optimierten Verhaltensmustern im Verkaufsprozess ausgerichtet mit folgenden ZIELEN/NUTZEN:

- > Positiver Umgang mit der inneren Einstellung
- > Individuelles Kompetenzen-Portfolio im Verkauf kreativ entwickeln
- > Nutzen der Wahrnehmungskanäle (VAKOG), der Sinnestypen (Augenzugangshinweise) sowie Fragetechniken
- > Emotion schlägt Information - Emotions in Motion: produktspezifischer Verkauf vs. psychologischer (emotionaler/mentaler) Verkauf
- > Der Kunde sagt „NEIN“ - Einwand oder Vorwand?
- > Gesprächsführung üben und „Sicherheit“ erwerben; Einwände professionell entgegenwirken und Preise verteidigen
- > Einen „persönlichen Fußabdruck der Begeisterung beim Kunden zu hinterlassen“
- > Der Verkaufsprozess - Rapport-Pacing-Leading
- > GenialVerbal im Preis-Verhandlungsgespräch
- > Preispolitik → Innovator schlägt Imitator - hohe Preise haben eine positive Signalwirkung
- > Rollenspiele „vor“ und „nach“ den Seminarinhalten → Lernen an den eigene Erfahrungen - was hat sich geändert?!?
- > Einen Mehrwert für die Organisation zu erreichen und den Verkaufserfolg zu steigern

## ZIEL-Gruppe

Das Seminar richtet sich an alle VertriebsmitarbeiterInnen, die parallel zum effektiveren Verkaufen auch beraten möchten.

Parallel dazu sind auch Kundendienst-MitarbeiterInnen und MitarbeiterInnen aus anderen verkaufsnahen Abteilungen mit „on training“. Speziell wenn es um den Verkauf komplexer und erklärungsbedürftiger Produkte/Dienstleistungen und/oder Problemlösungskompetenz geht, da die VerkäuferInnen in ihrem Arbeitsalltag oft auf deren Unterstützung angewiesen sind, und um den Teamgedanken zu stärken.

## Seminar**d**etails – Das Seminar umfasst **3 Tage!!!**

Basis-Seminar: **2 Tage**, jeweils **9.00-17.00**

Follow-up Tag: **1 Tag**, **9.00-17.00** - **NACH**haltigkeit – wir **bleiben am Thema dran!!!**

Hinweis Follow-up Tag: Zusätzlich zu den Basisseminar-Tagen beinhaltet das Seminar einen 3. Tag (ca. 2-3 Monate später). Die TeilnehmerInnen erhalten zwischen den Basisseminar-Tagen und dem Follow-up Tag themenspezifische Entwicklungs-Aufgaben für ihre persönliche **KompetenzReise** zum **TopSeller** ☺ !!!

**Der Termin für den Follow-up Tag wird im Basisseminar gemeinsam vereinbart.**

## Ihr Trainer/Kontaktdaten



Andreas Weitgasser - **QUERGEDANKEN** – Training | Coaching | Begleitung  
Götschlau 62 | 5541 Altenmarkt im Pongau  
aw@quergedanken.at | www.quergedanken.at | +43 (0)664 2069763

*Motto: „Heute kennt man von allem den Preis  
und von nichts den Wert.“*

Oscar Wilde

## (UN)wichtiges – Rechtliche Hinweise

„Vertrauen ist für alle Unternehmungen das große Betriebskapital, ohne welches kein nützliches Werk auskommen kann.

Es schafft auf allen Gebieten die Bedingungen gedeihlichen Geschehens.“

Albert Schweitzer

Vorliegendes Konzept bzw. die darin enthaltenen Detailbeschreibungen sämtlicher Veranstaltungen wie Seminare, Workshops, Vorträge, Moderationen, Begleitungen, etc. unterliegt dem geistigen Eigentum des Verfassers (Ing. Mag. Andreas Weitgasser – **QUERGEDANKEN** – Training | Coaching | Beratung) und dürfen ausschließlich nur im Rahmen von Veranstaltungsbeschreibungen des Verfassers wie Angebote, Aussendungen, Ankündigungen von Veranstaltungen jeglicher Art etc. verwendet werden.

Inhaltsabweichungen, Preisirrtümer, Satz- und Druckfehler vorbehalten. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Platz für persönliche Fragen, **QUERGEDANKEN**, ...  
Ich freue mich auf ihre Kontaktaufnahme