



ERFOLGSFAKTOR „EMOTIONALES VERKAUFEN“

Kumentypen erkennen – Umsätze messbar steigern

„EMOTIONAL SELLING“ ...ist das Erfolgsgeheimnis der Profiverkäufer!

Die entscheidende Rolle im Verkaufsprozess spielen die Emotionen. Wussten Sie, dass 95 % aller Kaufentscheidungen - unabhängig vom Produkt - emotional fallen und nicht rational?

Im Kundengespräch entscheidet das emotionale, kommunikative Geschick stärker über Erfolg oder Misserfolg, als eine rein sachliche Argumentation.

Positionieren Sie Ihre Produkte deshalb deutlich emotionaler als bisher und passen Sie Ihre Kommunikation dem Kundentypus entsprechend an. Produkte, die keine Emotionen auslösen, sind für das Gehirn wertlos. Und was für unser Gehirn wertlos ist, wird auch nicht gekauft.

ESI© - Emotional Selling Intelligence ist eine auf die unterschiedlichen Kundentypen ausgerichtete Strategie für erfolgreichen Verkauf und verstärkte Kundenbindung. Durch emotionales Verkaufen gelingt es, dass Ihre Kunden zum Verkäufer, zu seinem Produkt aber auch zu dem Unternehmen ein größtmögliches emotionales Gefühl aufbauen und festigen. Es zielt nicht nur – wie beim klassischen Verkaufen - darauf ab, den Bedarf des Kunden in der Bedarfsanalyse zu ermitteln, sondern das Gefühl zu erkennen, das hinter dem Bedarf liegt. ESI©, eine der schlagkräftigsten Vertriebskompetenzen, Kunden und deren Kaufmotive richtig einzuschätzen. ESI© begründet sich aus Erkenntnissen der Verhaltenspsychologie, dem Neuromarketing und dem Neurolinguistischen Programmieren NLP.

100% Empfehlungsrate anderer Teilnehmer explizit aus der Landmaschinenbranche!

Mitarbeiter aus dem Verkauf, Service und Vertrieb aller Land-, Bau- und Kommunalmaschinenhändler, Gebiets- und Vertriebsleiter,

Ihr Nutzen

Im 2- Tagesseminar...

- ✓ Lernen Sie die erfolgreiche, individuelle Kundenkommunikation, gezielt ausgerichtet auf die verschiedenen Kundentypen
- ✓ Trainieren Sie flexible Gesprächssituationen - von Kontaktaufnahme bis Angebot/Kaufabschluss
- ✓ Entwickeln und optimieren Sie Ihre verkäuferische Kompetenz, die Sie sofort direkt in Ihre Berufspraxis anwenden können
- ✓ Steigern Sie Ihre persönliche verkäuferische Leistung messbar – nachhaltig, erfolgreich!



Ihr persönlicher Mehrwert im Seminar!

Die Umsetzung des Erlernten üben die Teilnehmer in aktiven Rollenspielen, unterstützt durch praxiserprobte Verkaufsimpulse der Trainerin. Zu neuem Denken und Handeln werden die Teilnehmer anhand von Videosimulationen, persönlichem Feedback und Reflexion inspiriert. Wertvolle Optimierungstipps die Trainerin aus der Praxis – für die Praxis, runden das ESI©-Training erfolgreich ab.

Inhalte

- Persönlichkeitsanalyse nach dem zertifizierten DISG®-Salesmodell
- Selbstreflexion des persönlichen Kommunikation- u. Verhaltensstils
- Unterscheidung von Kundentypologien- Welche Kundentypen gibt es?
- ESI©-Kommunikationstechniken für die unterschiedlichen Kundentypen
- Wirkung der emotionalen Beziehungsgestaltung im Erstkontakt
- Verhaltenstendenzen im direkten Gespräch - Erfolgstricks und Kniffe: Ankern, Gegenseitigkeit, Rahmen,...
- Wie Körpersprache u. Stimme die Gesprächsatmosphäre positiv lenken
- Lösungsorientierte Fragetechniken und gutes Zuhören
- Kundenbedarf,-bedürfnisse und Kaufmotivatoren erkennen
- Einwandbehandlungen souverän nutzen
- Motivorientierte Nutzen- und Mehrwertargumentationen unter Anwendung der Typus- spezifischen Signalwörter
- Verbindlichkeit in Angebot und Kaufabschluss



Das 2-Tage Seminar „MEHR UMSATZ DURCH EMOTIONALES VERKAUFEN MIT ESI© bieten wir für Ihr Team gerne auch als Inhouse-Seminar an!

Ihr Vorteil: Themen werden auf Ihre Wünsche und Ziele abgestimmt!

Jede ESI©-Verkäuferschulung wird für Sie individuell nach Ihren Wünschen, Zielen und den Bedürfnissen Ihrer Mannschaft geplant.



Eine exklusive Besonderheit als ergänzende Option!

Wo liegt Ihr Engpass im Verkauf? Welcher Verkäufertyp sind Sie? Was sagt Ihr Kommunikationsstil über Sie und Ihren Verkaufserfolg aus?

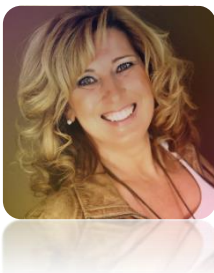


Um Ihre Vertriebsmitarbeiter gezielt weiter zu entwickeln und anzuregen, die eigenen Fähigkeiten und Potentiale mit ESI© zu stärken, setzen wir auf das bewährte Diagnose-Profil DISG. Es dient der Selbsteinschätzung und bezieht ebenso Kundentypen - Einschätzungen mit ein.

Sie lernen nicht nur sich als „Verkäufertyp“ sondern auch Ihre (Neu-)Kunden besser kennen, indem Sie sie den vier Verhaltensdimensionen zuordnen können.

- Sie reflektieren Ihren eigenen Verkaufsstil und identifizieren Ihre Stärken und Schwächen.
- Sie entwickeln Strategien, um sich effektiv auf die Persönlichkeiten, Erwartungen und Eigenheiten Ihrer Kunden einzustellen
- Anhand des DISG®-Sales-Profiles identifizieren Sie die Verhaltenstendenzen Ihrer Gesprächspartner leichter, was Ihnen ermöglicht, Ihre eigene Kommunikation daran anzupassen.
- Von dieser Vorgehensweise profitieren Sie vor allem in schwierigen Verkaufs- und Verhandlungssituationen.

Ihre Trainerin:



Andrea C. Mühlberger

- Expertin für die Entwicklung von Erfolgspotenzialen im Vertrieb
- Mehr als 25 Jahre Praxiserfahrung im leitenden Vertriebsinnen- und Außendienst
- psychologisch ausgerichtete Trainer-, Coaching- und NLP- Ausbildung
- Zertifizierte IHK –Vertriebstrainerin u. Businesscoach