



### Emotion trifft Verkaufs-Technik

Wie verlaufen bei Ihnen im Club Beratungsgespräche? Sicher gibt es einen definierten Ablauf. Und sicher wird auch der Bedarf des Interessenten ermittelt. So haben wir es ja alle in verschiedenen Verkaufsseminaren gelernt.

Aber Hand aufs Herz: Wie sieht die Realität aus? Arbeiten Ihre „Verkäufer“ die Bedarfsanalyse einfach ab oder haben sie echtes Interesse am Wohlergehen des Interessenten? Ist es eher eine Produktpräsentation – also ein Monolog des Verkäufers? Oder erzählt in erster Linie der Käufer von seinen Wünschen und Vorstellungen?

„Wieso kam es nicht zum Abschluss?“ Auf diese Frage antworten Verkäufer gerne mit „...er will noch mal darüber schlafen.“ Was sonst, als diese unverfängliche Antwort, haben Sie erwartet? Kaum ein Verkäufer wird sich outen und zugeben, dass das Verkaufsgespräch mächtig in die Hosen ging. Zumal er aus seiner Sicht ja alles richtig gemacht hat! Und dass dieser Interessent tatsächlich nochmals kommt, ist eher unwahrscheinlich.

„S.M.I.L.E.-Verkäufern“ liegt das persönliche Wohl des Interessenten am Herzen. Echtes Interesse steht im Vordergrund. Diese „echten“ Emotionen sind sofort spürbar. Gepaart mit den richtigen Verkaufstechniken entsteht daraus ein intensiver Dialog zwischen Käufer und Verkäufer.

### Die gute Nachricht

Nach diesem Seminar haben Sie Mitarbeiter/Verkäufer, die während einer Beratung rein gar nichts (mehr) dem Zufall überlassen. Sämtliche Verkaufswerkzeuge, seien es die modernsten auf dem Markt wie z.B. SmartSales oder der bewährte Verkaufsbogen, sind emotional aufbereitet. Und sie wissen, wie man sie gezielt einsetzt.

Empathie ist dabei genauso wichtig wie gekonntes Zuhören oder die Fähigkeit bei einem Gespräch Resonanz zu erzeugen.

### Für wen ist das Seminar interessant?

Für alle Mitarbeiter, die Mitgliedschaften verkaufen.

### Termine:

- ▶ 03.03.2012, zürich (CH)
- ▶ 17.03.2012, München
- ▶ 04.05.2012, Hannover
- ▶ 12.05.2012, Würzburg
- ▶ 01.06.2012, salzburg (A)
- ▶ 29.06.2012, Gera
- ▶ 01.09.2012, Köln
- ▶ 07.09.2012, Hamburg
- ▶ 14.09.2012, Berlin
- ▶ 06.10.2012, München
- ▶ 10.11.2012, Stuttgart
- ▶ 17.11.2012, Gera
- ▶ 01.12.2012, Hannover

