

Der Verkaufsprofi

„Abschluss-Quote steigern“

„Was haben Sie für Ziele?“

So oder so ähnlich lautet eine gern genommene Frage in der Phase der sogenannten „Bedarfsanalyse“ in einem Fitness-Club. Ein kleines Umdenken jedoch, eröffnet das Tor zur emotionalen Kommunikation und verändert meist auch die Anmutung einer Frage: „*Welches ist Ihr Wunsch?*“ So gefragt, suggeriert man, dass es darum geht „Wünsche zu erfüllen“ und verbreitet zudem eine Aura von aufrechem Interesse, wie man es sonst nur selten schafft. Das geht weit tiefer, als „Ziele zu analysieren“. Allein schon der reine Begriff der „Analyse“ lässt, emotional betrachtet, kein „warmes“ Gefühl aufkommen. Es ist kognitiv und streng!

Dennoch reden wir in der Branche noch immer von Zielen, Bedarfs-ANALYSEN oder Angebots-PRÄSENTATIONEN und wundern uns darüber, dass der potentielle Käufer nicht kauft.

Die wahren Verkäufer analysieren keine Bedürfnisse, sie erforschen Wünsche! Sie präsentieren auch kein Angebot, sondern zelebrieren die Erfüllung der persönlichen Wünsche.

Kurz: ein erfolgreicher Verkäufer verkauft Lösungen! Doch das ist leichter gesagt als getan! Und Strukturen sind in diesem Zusammenhang zwar „toll“, reißen jedoch nur noch selten den Interessenten vom Hocker.

Denn jede Art von Prozessbeschreibungen, Verkaufstechniken oder Formularen bilden immer

nur die Grundlage dessen, was der Verkäufer als MENSCH daraus macht. Es ist die hohe Kunst der Kommunikation und der damit verbundenen Fähigkeit Gegenstände zum Leben zu erwecken, entgegen aller Widerstände des Alltages. Kein leichtes Unterfangen! Aber durchaus lösbar!

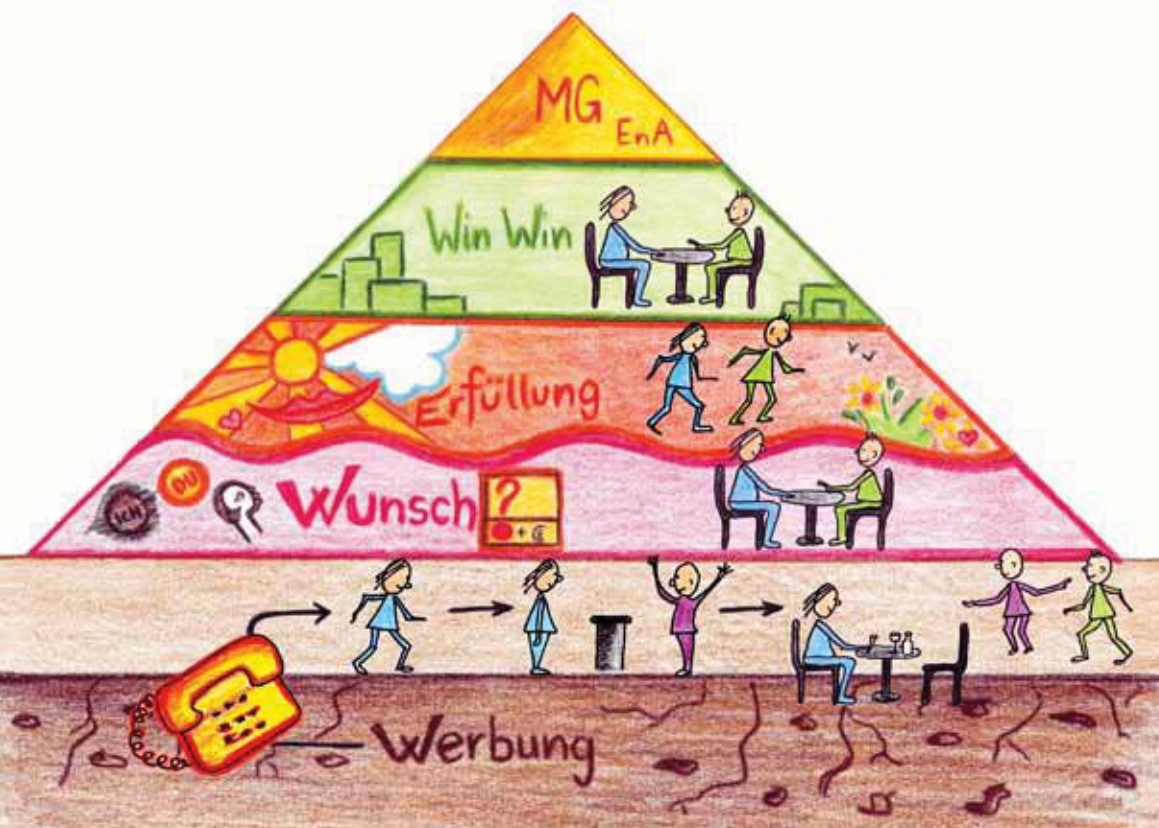
Verkauf ist ein faszinierendes Feld zwischenmenschlicher Interaktion. „*Das ist schön!? Aber was bringt es mir wirtschaftlich?*“ fragen Sie sich mit Recht. Die Antwort fällt kurz aus: Viel!

Die gute Nachricht

Nach diesem S.M.I.L.E. Seminar beherrschen die Teilnehmer die nötigen Techniken, um aus einem Verkaufsgespräch ein „Fest der Sinne“ zu machen, bei dem „Einwände“ gar nicht erst aufkommen oder ihnen gekonnt begegnet wird. Auch vermeintlich schwierige Verkaufssituationen werden sie locker und entspannt meistern und dabei nie das Gefühl verlieren, fest im Sattel zu sitzen. Zudem hinterfragen wir alteingesessene Angewohnheiten und durchleuchten automatisierte Vorgänge, um sie zu optimieren.

Für wen ist das Seminar interessant?

Für alle Mitarbeiter, die bereit sind ihren Verkaufsstil zu hinterfragen, weil sie sich verbessern wollen, um (noch mehr) Mitgliedschaften zu verkaufen!



Termine:

- ▶ 05.05.2012, Stuttgart
- ▶ 23.06.2012, Köln
- ▶ 08.09.2012, Zürich (CH)
- ▶ 21.09.2012, Gera
- ▶ 09.11.2012, Hamburg
- ▶ 24.11.2012, München

Basis-Seminare

Aufbau-Seminare

Best Practice

Chef-Seminare

Inhouse-Seminare

Standorte & Termine

Jörg Löhr Seminare