

# Emotional verkaufen

## Optimieren Sie Ihre Verkaufsstrategie und Ihre Verkaufserfolge

### Ihr Nutzen

Verkauf hat sich in den letzten Jahren massiv geändert. Nicht nur in Bezug auf Produkte und Dienstleistungen, sondern auch die Kommunikation und professionelle Beratung. Kunden feilschen immer häufiger um einen besseren Preis.

Wer bestehen will, muss menschlich bleiben und gleichzeitig innovativer, schneller, kreativer, überzeugender und kundenorientierter werden. „Emotionaler Verkauf“ basiert daher auf Begeisterung, Vertrauen und Sympathie!

Sie lernen, wie Sie sich auf unterschiedliche Kundentypen einstellen, Ihre positive Einstellung steigern, schwierige Situationen meistern und Einwände souverän behandeln.

In diesem Seminar gehen wir gezielt auf die emotionale Beziehung zwischen Kunde und Verkäufer ein. Sie erleben neue Motivation und Selbstsicherheit für Ihre Beratungsgespräche.

### Inhalte

- ▶ Wie Sie Interessenten begeistern und die Sympathie und das Vertrauen erhöhen
- ▶ Wie Sie die Körpersprache erfolgreich einsetzen
- ▶ Grundregeln des emotionalen Verkaufs und Aufbau des Verkaufsgesprächs

- ▶ Die positive innere Einstellung im Verkauf
- ▶ Kommunikation und Gesprächsführung im Verkauf
- ▶ Wünsche ermitteln und Bedarf analysieren
- ▶ Wie Sie durch nutzenorientierte und optimale Produktpräsentation überzeugen
- ▶ Abschlusstechniken. Wie Sie Preise professionell argumentieren und die Abschlussfragen stellen
- ▶ Mit Einwänden souverän umgehen. Wie Sie Gegenargumente respektvoll entkräften und kompetent behandeln

### Zielgruppe des Seminars

- ▶ Inhaber
- ▶ Studioleiter
- ▶ Bereichsleiter
- ▶ Fitnessberater
- ▶ Trainer

Nur für bereits verkaufsgeschulte und erfahrene Mitarbeiter



### Termine:

- ▶ 16.04.2010, Hamburg
- ▶ 21.05.2010, Berlin
- ▶ 12.06.2010, Schweiz
- ▶ 09.07.2010, Wien (A)
- ▶ 29.10.2010, München