

BERATUNG + VERKAUF

**Emotion trifft
Verkaufs-Technik**

„Passt genau!
Wo darf ich
unterschreiben?“



Wie laufen bei Ihnen
Beratungsgespräche?
Klar, der Ablauf ist definiert.
Bedarfsanalyse? Logisch!
So haben wir es ja alle in diversen
Verkaufsseminaren gelernt...

Aber Hand aufs Herz: Wie sieht die Realität aus?
Arbeiten Ihre „Verkäufer“ die Bedarfsanalyse „ab“
oder zeigen sie ECHTES Interesse am Wohlergehen des
Interessenten?

Ist es eher eine Produktpräsentation – also ein Mo-
nolog 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
zugeben, dass das Verkaufsgespräch mächtig in die
Hosen ging. Zumal er aus seiner Sicht nach System
vorgegangen ist! Und, dass dieser Interessent noch-
mals 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.



TEILNEHMER-FEEDBACK Carmen Hiry, Maori Fitness Community Saarwellingen:

„Gerade die praxisnahe Arbeit und die
guten und lehrreichen Beispiele des
Dozenten aus seinem Alltag fand ich
sehr hilfreich.“

FÜR WEN?

Für alle Mitarbeiter, die
Mitgliedschaften verkaufen.

TERMINE

Hannover	Freitag	08.02.2019
München	Freitag	15.02.2019
Stuttgart	Freitag	15.03.2019
Berlin	Freitag	22.03.2019
Zürich	Samstag	13.04.2019
Köln	Freitag	10.05.2019
Salzburg	Samstag	15.06.2019
Freiburg	Samstag	14.09.2019
Hamburg	Samstag	14.09.2019
Jena	Freitag	20.09.2019
München	Samstag	12.10.2019
Frankfurt	Freitag	08.11.2019

DIE GUTE NACHRICHT

Nach dem Seminar haben Sie Verkäufer, die
während einer Beratung nichts (mehr) dem Zufall
überlassen. Sämtliche Verkaufswerkzeuge sind
emotional aufbereitet.

Und Sie wissen, wie man sie gezielt einsetzt. Em-
pathie ist dabei genauso wichtig, wie gekonntes
Zuhören oder die Fähigkeit, bei einem Gespräch
Resonanz zu erzeugen.