

„Spaß macht Erfolg & Erfolg macht Spaß!“



Mag. Ines Neubacher-Spenlingwimmer
dipl. Trainerin

Günther Mathé, MBA

dipl. Trainer und Coach
Unternehmensberater
Geschäftsführer



P.b.b. DVR 0841803 Bildung Aktuell Nr. 02/14 Verlagspostamt: 4020, Erscheinungsort: 4052 Ansfelden MHV - V.z.s.u.a.W. perfect learning, Dametzstraße 1-7, 4020 Linz, Zulassungs Nr. 02Z031246M

Verkaufen = wie flirten?



Der Fokus liegt beim Kunden!





Verkauf = wie flirten!

Wenn Sie gut flirten wollen, sollten Sie sich Gedanken machen, wer Sie sind, welches Ihre goldenen Seiten sind, wissen was Sie wollen, wissen wie Sie wirken und was genau Ihr Ziel ist. Im Verkauf bedeutet das: sich selbst und seine Dienstleistungen oder Produkte sehr gut kennen und richtig in Szene setzen, dann steht einem erfolgreichen

Abschluss nichts mehr im Wege. In Zeiten, in denen sich Produkte bezüglich Preis und Leistung immer ähnlicher werden, spielen das Auftreten, die Sympathie und die Gesprächsführung des Verkäufers eine wesentliche Rolle und geben immer öfter den Ausschlag für die Kaufentscheidung.

Verkauf ist Beziehung

Das heutige Verkäuferbild hat sich gewandelt. Solides Fachwissen und Kompetenz gehören zu den Grundanforderungen. Ein Topverkäufer verkauft mit Emotion und Leidenschaft nach dem Motto: Man muss Menschen und sein Produkt mögen! Wie beim Flirten auch! 😊
Allein 40 % eines Verkaufsgesprächs widmen sich dem Beziehungsaufbau. Zeigen Sie Interesse und geben Sie Ihrem

Kunden das Gefühl, dass Sie ihn als Person wahrnehmen und wertschätzen. Zuerst Smalltalk, dann erst zur Sache kommen! Wie beim Flirten auch! 😊
Je positiver die Beziehungsebene besetzt ist, desto unkomplizierter wird das Verkaufsgespräch auf der Sachebene ablaufen. Wie beim Flirten auch! 😊

Verkaufen ist Kommunikation

Kunden haben meist viele Wünsche, doch welche sind für die Kaufentscheidung ausschlaggebend? Was ist „nice to have“, was ein unbedingtes MUSS? Wodurch unterscheiden sich

Bedarf und Bedürfnisse? Lernen Sie, im richtigen Moment die richtigen Fragen zu stellen – denn wer passend fragt, führt. Wie beim Flirten auch! 😊

Verkauf ist Verführung

Kunden nehmen mit allen Sinnen wahr – auch Produkte und Dienstleistungen. Machen Sie Ihrem Kunden das Produkt schmackhaft, wecken Sie Emotionen und verkaufen Sie den Produktnutzen für den Kunden.

Es geht nicht darum, Kunden zufriedenzustellen, es geht darum, sie von Anfang an zu begeistern und ihre Erwartungen zu übertreffen.

Mögliche Inhalte und Themenbereiche

- die Macht der Sprache
- Kommunikationstraining
- Konfliktmanagement
- Aktives Zuhören
- Wahrnehmung
- Bedarf – Bedürfnisse
- die richtigen Fragen stellen
- wirkungsvoll überzeugen und argumentieren
- professioneller Umgang mit Einwänden
- Selbst- und Fremdbild

Zielgruppen

- UnternehmerInnen
- Führungskräfte
- MitarbeiterInnen im Verkauf
- MitarbeiterInnen im Marketingbereich

Zielsetzungen

- Neukundengewinnung
- Umsatzsteigerung
- Gewinnoptimierung
- Aufbau von Kundenbeziehungen
- After Sales Service
- effiziente und schnelle Erreichung von Verkaufszielen

careercenter USP

- Spaß macht Erfolg und Erfolg macht Spaß
- persönliche Beratung und Betreuung
- Trainingserfahrung seit 1985
- individuelles Seminar Design – ISD®
- erfahrener Trainer-Pool – auch für Spezialgebiete
- Blended Learning
- alles aus einer Hand (Beratung – Konzeption – Organisation – Durchführung – Kontrolle)
- Flexibilität, Spontanität, Kreativität
- ungewöhnliche Ideen
- besondere Empathiefähigkeit
- sehr hohe Beratungskompetenz und Qualität

Das Feedback Ihres Kunden ist kostenlose Unternehmensberatung!

