

PARLA[®]-Trainings 2015

Neuroselling - Kaufentscheidungen im Kopf des Kunden verankern

Ziele

Im Verkaufsgespräch die emotionale Entscheidungswelt des Kunden berühren und ihn unbewusst zum Verkaufsabschluss führen. Dabei bilden die neusten Ergebnisse aus der Hirnforschung und im Neuromarketing die Grundlage dieses emotionalen Code-Systems. Mit diesem Seminar sind Sie in der Lage, Kauf- und Entscheidungsmuster Ihres Kunden nicht nur schneller zu erkennen, sondern ihn auch zielgerichteter emotional und rational zu überzeugen und für sich zu gewinnen.

Ihr Nutzen

Die vermittelten Ansätze sind speziell auf die Anforderungen im Verkauf zugeschnitten. Anhand von Tipps und Tricks zeigt Joachim Wunderlich auf, wie Sie die neuesten Ergebnisse der Hirnforschung für Ihren erfolgreichen Verkauf effektiv einsetzen. Wie Sie Denkansätze Ihres Kunden entschlüsseln und diese in Ihre eigene Argumentation überzeugend einbauen. Durch den praxisbezogenen Ansatz, trainieren Sie im Seminar gleich diese neuen Gesprächsansätze und können diese gleich für Ihre nächsten Kundengespräche zielgerichtet einsetzen.

Inhalte

- Kaufentscheidungen des Kunden bewusst steuern – Die Stufen der emotionalen Entscheidung
- Neuroselling – Warum Kunden kaufen – Die emotionalen und rationalen Codes
- Code-Management – Motivkategorien für die Entscheidung im Kopf des Kunden
- Sprach-, Denk- und Entscheidungsmuster des Kunden entschlüsseln und in die eigene Lösungen integrieren
- Gehirngerecht verkaufen – Kaufentscheidungen im Kopf des Kunden verankern
- Verdeckte Botschaften erkennen und zielgerichtet bedienen
- Implizierte Bedürfnisse des Kunden – Kunden kaufen Bedeutungen und Belohnungen
- Das Unbewusste des Kunden zur Kaufentscheidung führen – Codes für die emotionalen Kundenbedürfnisse
- Überzeugende Gesprächsrhetorik, die nicht von Kunden decodiert werden muss und sich direkt im Gehirn verankert
- Systematisches Beziehungsmanagement – Verhaltens- und Kompetenz-Reize für eine hohe emotionale Wertigkeit
- Abschluss – Den Kunden systematisch zum Abschluss führen

Methoden

Input und Impulse durch den Trainer, Austausch und Diskussion, trainieren von Gesprächssituationen mit Feedback, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit.

Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Organisationsentwickler mit mySAP[®] HR

- geb. 1971, Leiter Vertrieb PARLA[®]
- seit 11 Jahren Verkaufs- und Vertriebstrainer, Berater, Autor und Vortragsredner
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium, BWL-Weiterbildung
- Train-the-Trainer- & Business-Coaching- Ausbildung
- Verkaufs-Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb und Leiter Vertrieb im Bereich Betriebssicherheitstechnik



Datum

15. Januar 2015

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

1 Tag; 09 - 17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

Investition

990 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Verkauf,
Marketing; Außendienst,
Verkaufsleiter, Entscheider
im Verkauf