

Emotionales Verkaufen

Kontakt

Sie wünschen weitere Informationen?

Gerber & Partner GmbH

Anglikerstrasse 1

5612 Villmergen

Ihr Ansprechpartner:

Ueli Gerber

Telefon: +41 (0) 56 610 74 81

Mobile: +41 (0) 79 431 96 71

Telefax: +41 (0) 56 610 74 82

E-Mail: info@gerber-partner.ch

Website: www.gerber-partner.ch

Emotionales Verkaufen

Drei Stunden Impuls-Referat



mit Ueli Gerber

Kunden kaufen Emotionen – keine Produkte oder Dienstleistungen!

Bevor Sie weiterlesen, beantworten Sie bitte diese sieben Fragen	ja	nein
1. Möchten Sie im Leben mehr Ansehen gewinnen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Müssen Sie öfters über den Preis verhandeln?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Können Sie sich durchsetzen, ohne arrogant zu wirken?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Möchten Sie noch erfolgreicher sein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Möchten Sie mehr Geld verdienen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Wollen Sie mehr Zeit für sich selbst und mit der Familie verbringen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Wollen Sie neue Kunden gewinnen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wenn Sie mindestens zwei Fragen mit **ja** beantwortet haben, interessiert Sie wahrscheinlich das detaillierte Programm dieses aussergewöhnlichen Impuls-Referates.

Verkaufen ist erlernbar und auch das Wissen, wie der Kunde tickt

Es gibt viele verstorbene Verkäufer - aber keine geborenen. Menschen bringen unterschiedlich viel Talent mit, gewiss - aber jeder kann die Fähigkeiten zum erfolgreichen Verkäufer in sich entwickeln. Talent, Fleiss, Wille und Leidenschaft sind Voraussetzungen, um zu den Erfolgreichen zu gehören. Wer überhaupt kein Talent hat, aber die Bereitschaft, die richtigen Dinge intensiv zu lernen, wird ebenfalls erfolgreich sein.

Menschen verkaufen Emotionen, Gefühle übertragen sich

Wussten Sie, dass es bei einer menschlichen Begegnung (z.B. im Verkauf) zu ca. 80% von Ihrer **Persönlichkeit** abhängt, nicht vom guten Produkt, vom Top-Fachwissen oder von einer genialen Verkaufstechnik?

Das ist Ihr Nutzen

Sie erhalten wertvolle Tipps zum Verkauf, die Sie in allen Branchen umsetzen können. Sie kennen die verschiedenen Kundentypen und wissen, worauf Sie achten sollten, um andere zu verstehen und zu überzeugen. Sie erhalten einen Rucksack voller guter Ideen, um Ihre **Umsätze** und **Gewinne** zu steigern.

Inhalt

- Faszination Verkauf – Erfolgsfaktor Persönlichkeit
- der Verkaufserfolg beginnt im Kopf!
- wie Sie im Handumdrehen Sympathie und Vertrauen aufbauen
- Kunden- und Nutzensprache überzeugt schneller
- mit mental Training mehr Erfolg im Verkauf
- die Verkaufsphasen des erfolgreichen Verkaufs
- Kundentypologien nach dem DISG¹ Modell

¹ DISG® - Persönlichkeits-Profil ist ein überzeugendes, leicht verständliches Instrument, das die Komplexität menschlichen Verhaltens in konkreten Situationen wirkungsvoll vereinfacht. Dabei werden 4 grundlegende Verhaltensstile (dominant, initiativ, stetig und gewissenhaft) definiert.

Wer leitet dieses Training?



Ueli Gerber
Management-Trainer, Erfolgs-Coach und Unternehmensentwickler.

Er ist Experte auf den Gebieten: Führungs-, Verkaufs-, Erfolgs- und Veränderungspsychologie. Er lernte das praktische Know-how von der Pike. Seit Beginn seines Berufslebens ist seine Mission durch Impulsgebung und Begleitung, nachhaltige Veränderungsprozesse in Gang zu setzen - bei jedem Einzelnen, in Teams und Organisationen. In seinen heutigen Trainings, Coachings und Beratungen überzeugt und begeistert er mit seinem authentischen, praxisbezogenen und schnell umsetzbaren Know-how. Er ist dafür bekannt, emotionale Potenziale zu wecken.

Schriftliche Anmeldung

Bitte senden oder faxen Sie dieses Formular zurück an:
Gerber & Partner GmbH, Anglikerstrasse 1, CH-5612 Villmergen
Fax +41 56 610 74 82
Anmelden über Homepage: www.gerber-partner.ch

Persönliche Angaben		Angaben zur Arbeit	
Geschlecht	<input type="checkbox"/> Frau <input type="checkbox"/> Herr		
Name		Firma	
Vorname		Branche	
Geb.-Datum		Strasse	
Strasse		PLZ/Ort	
PLZ/Ort		Telefon G	
Telefon P		E-Mail G	
Mobile P			
E-Mail P			

Seminar

Bezeichnung	Startdatum	Enddatum	Ort	Preis
				CHF
				CHF

Rechnungsadresse

- Privat
 Geschäft

Die Rechnung ist vor Seminarbeginn zu begleichen.

Gerber & Partner GmbH, Anglikerstrasse 1, CH-5612 Villmergen
Tel. +41 56 610 74 81 Fax +41 56 610 74 82 Mobile +41 79 431 96 71

www.gerber-partner.ch info@gerber-partner.ch