



Verkaufstraining 4: Emotionales Verkaufen

THEMA:

Emotionales Verkaufen

INHALT:

Welches Unternehmen möchte nicht mehr Umsatz und Gewinn machen? Klassische Verkaufstechniken alleine überzeugen heute nicht mehr. Authentische Verkäufer mit großer emotionaler und verbaler Kompetenz sind gefragt.

Kunden kaufen heutzutage keine Produkte oder Dienstleistungen, keine Produktmerkmale, keine Tiefpreise oder Rabatte: Kunden kaufen Emotionen.

Wie bei einem Eisberg, bei dem der größte Teil unter Wasser ist, überwiegt in der Kommunikation die Gefühlsebene. Diese macht ein Gespräch zu 85% aus. Die Sachebene macht demnach nur noch 15% aus. Das Verkaufsgespräch und die Entscheidung zum Abschluss finden somit überwiegend auf der emotionalen Ebene statt.

Emotionen im Verkauf setzen sich zusammen aus Verkäufer und Angebot, beides alleine reicht allerdings nicht aus. Je authentischer und überzeugender der Verkäufer, desto reizvoller wird das Angebot für den Kunden. Persönliches Vertrauen in den Verkäufer führt direkt zu mehr Vertrauen in das Verkaufsangebot.

Emotionales Verkaufen macht Verkäufer zu einer Marke und Angebote einzigartig. Wer langfristig erfolgreich sein will, muss lösungsorientiert und authentisch sein.

Ein guter Verkäufer hat ernsthaftes Interesse an seinem Kunden. Er versucht, die für seinen Kunden beste Lösung zu finden.

Vergleichbar mit einem Arztbesuch: Erst die Diagnose, dann die Therapie! Lösungen sollten den Kunde-Nutzen voranstellen und in eine gemeinsam florierende Zukunft deuten.

Wer lösungsorientiert verkauft, setzt automatisch alle Grundlagen eines guten Verkäufers ein. Er stellt offene Fragen, er kennt die tatsächlichen und die nicht ausgesprochenen Beweggründe des Kunden. Er hört aktiv zu, da er sich für seinen Kunden ernsthaft interessiert. Er wirkt authentisch.

Mit der AUA-Methode (Anhauen, Umhauen, Abhauen) wird kein Verkäufer im Zeitalter des Web 2.0 langfristig erfolgreich sein. Produktvorfürer, Warenbewacher, Powerpointjunkies und Katalogerklärer sind heute nicht mehr gefragt.

Eine positive Ausstrahlung, lösungsorientierter und emotionaler Verkauf können erlernt werden.

triup[®] – EFFICIENT SALES

PHONE +49(0)2242 / 9 18 275-0

FAX +49(0)2242 / 9 18 27-51

E-MAIL info@triup.eu

ANSCHRIFT Im Schloßpark 8
53773 Hennef · Germany

WEB www.triup.eu

UST-IDNR. DE290138319

Verkäufer werden nicht geboren, Verkäufer werden gemacht.

ZIELGRUPPEN:	Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte, Unternehmer
METHODEN:	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
DAUER:	1 Tag
GRUPPENGROSSE:	8 bis 12 Teilnehmer
ORT:	Inhouse-Training vor Ort
UNTERLAGEN:	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen