



Verkaufstraining

Nicht jedes Produkt passt zu jedem Kunden. Doch gibt es Produkte, die jeder braucht. Je nach Kundentyp kauft er eher günstig, statusorientiert (das Produkt zeigt seinen Status), nach Vielseitigkeit (das Produkt soll viel können) oder wertbeständig ein (lange halten, Qualität ist wichtig).

Herbert Lohner stellt die These auf: Emotionen verkaufen, sonst nichts. Das bedeutet, je mehr sich ein Verkäufer mit seinem Produkt identifiziert entsteht Emotion; zwischen dem Verkäufer und seinem Produkt. Diese Emotion gibt er an den Käufer weiter. Lohner behauptet, dass nicht der Kauf eines Produktes im Vordergrund steht, sondern die Emotion, die gekauft wird.

Das Produkt muss gefallen und der Kunde will wissen, was er bekommt.

Dadurch stellt der Kunde eine Beziehung zum Produkt her. Durch die Anwendung von Persönlichkeitsmodellen (nach DISG und MBTI, Details finden Sie unter Workshops) lernt der Verkäufer die Eigenheiten und Kaufmotive seines Kunden kennen und übt damit umzugehen.

Mein Verkaufstraining ist für alle Verkäufer, die wissen wollen, wer Ihr Kunde ist. Es bewirkt ein tiefes Verständnis für Menschen und ihre Handlungen. Werden Sie ein guter Verkäufer, indem Sie die Charaktereigenschaften Ihres Kunden und Ihres Produktes kennen und bringen Sie Ihr Produkt mit dem Kunden zusammen.

Die Charaktereigenschaften Ihres Kunden werden typisiert und in vier Farben eingeteilt. Lernen Sie die charakteristischen Merkmale der Persönlichkeitstypen kennen und das, was sie voneinander unterscheidet. Dann kennen Sie die Kaufmotive Ihrer Kunden und steigern Ihren Gewinn.

Im Verkaufsgespräch haben Sie wenig Zeit sich vorzubereiten. Mit diesem Wissen können Sie sich schnell auf den Kunden einstellen. Das gibt Ihnen Flexibilität, Sicherheit, Struktur und Zielgerichtetheit im Verkauf. Dadurch können Sie Ihre Produkte noch besser verkaufen.

Stellen Sie eine Beziehung her! Vermitteln Sie die Einzigartigkeit, den Wert und den Nutzen Ihres Produktes. Steigern Sie die Kaufbereitschaft Ihres Kunden, weil er Ihnen vertraut und sich richtig beraten fühlt. Dadurch steigern Sie Ihren Umsatz. Sie werden durch mein Verkaufstraining vielseitiger, strategischer, sicherer und gezielter Ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen.

Nehmen Sie Kontakt mit mir auf. Ich freue mich darauf, Sie erfolgreich im Verkauf zu machen.

