

## **Emotionaler Verkauf**

**Ziel:**

Als Kunde oder Kundin wollen wir immer ganzheitlich angesprochen werden, mit Verstand und Herz oder Bauch. Dies gelingt umso besser, je mehr Emotionen in den Verkauf eingebunden werden.

In diesem Training lernen Sie verkaufpsychologische Techniken für ein emotional gelungenes Verkaufsgespräch. Sie überprüfen Ihre eigene innere Einstellung und gelangen so zu effizienteren und nachhaltigeren Gesprächen. So entsteht eine exzellente Kundenbeziehung. Ihr Kunde bzw. Ihre Kundin und Sie selbst werden sich in diesen Gesprächen wohl fühlen und so können Sie gemeinsam den Verkaufsabschluss entwickeln.

**Zielgruppe:** Vertriebsmitarbeitende, Projekt- u. Teamleitung, Fach- und Führungskräfte

**Inhalte:**

- Verkaufs- und Motivationspsychologie
- Neuromarketing / Neurokommunikation
- Kaufmotive erkennen und nutzen
- Einwandfrei verkaufen
- Bedeutungsgebung und Reframing
- Die eigene innere Einstellung
- Glaubenssätze
- Lösungsorientiertes verkaufen
- Die SPAL- Methode (wie coache ich meinen Kunden)

**Methoden:** Vortrag, Moderation, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen, Selbstanalyse

**Dauer:** 2 Tage

**Gruppengröße:** max. 8 Personen