



Der direkte Weg ins Kaufhirn: Emotionen im Verkauf



Zeitraumen: wahlweise
1 bis 3 Stunden



Thema

Moderne Verkaufsgespräche funktionieren *nicht* mehr nach den mehr oder weniger plumpen Regeln, die vor fünf oder zehn Jahren noch gültig waren. Denn die Kunden haben sich drastisch verändert. Sie sind informierter, flatterhafter und deutlich fordernder geworden. Sie haben die Macht im Markt übernommen. Der Kunde ist der wahre Boss. Dabei gilt: Menschen wollen keine Produkte kaufen, sondern Problemlösungen - und gute Gefühle. Selbst, wer schon alles hat, hat immer noch weitere Wünsche. Verkaufen ist heute in erster Linie Emotionsmanagement: Gespür für die oft unausgesprochenen Bedürfnisse, Empfindlichkeiten, Sorgen, Ängste, Sehnsüchte, Hoffnungen und Träume der Kunden. Das heißt: Verkäufer müssen ‚Menschenversther‘ werden!

Dem emotionalen Verkaufen kommt dabei die entscheidende Bedeutung zu. Denn Emotionen sind, wie die Gehirnforschung immer mehr verdeutlicht, nicht nur in allen Entscheidungen vorhanden, sie sind sogar deren treibende Kraft. Unternehmen brauchen deshalb eine UeSP: eine emotionalisierende ‚Unique Selling Proposition‘. Denn egal, ob im BtoB- oder im Endkunden-Geschäft: Wir entscheiden uns erst wirklich für oder gegen etwas, wenn wir ‚ein gutes Gefühl‘ dabei haben. Die Art von Emotionen, die uns schließlich zu unserer Entscheidung bewegen, mögen je nach Menschen-Typ, Geschlecht und Alter unterschiedlich sein, doch ohne Emotionen gibt es keine Entscheidung.

Wie sich all diese Erkenntnisse zu einer Erfolgsstory zusammenfügen lassen, zeigt dieser fesselnde Vortrag anhand vieler Beispiele aus der verkäuferischen Praxis. Er verknüpft – genauso wie unser Gehirn das tut - beide Seiten des Verkaufs: die argumentativ-sachliche und die bildhaft-emotionale. Die Zuhörer erhalten eine Fülle konkreter Anregungen zur sofortigen Umsetzung – humorvoll, lebendig und äußerst motivierend präsentiert.

Vortragshalte

- Verkaufen heißt heute: Emotionsmanagement
- Die Menschen kaufen immer zwei Dinge
- Wie Sie ‚Menschenversther‘ werden
- Hirngerecht: Das emotionalisierende Verkaufsgespräch
- Am Ziel: Der Beginn einer langen Freundschaft



Anne M. Schüller

Anne M. Schüller ist Management-Consultant und gilt als Europas führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Über 20 Jahre hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Die Diplom-Betriebswirtin und zehnfache Buch- und Bestsellerautorin zählt zu den zehn besten Speakers Deutschlands (Conga Award 2010). Sie arbeitet als Vortragsrednerin und Business-Trainerin im deutschsprachigen Raum und lehrt an mehreren Hochschulen.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr Buch ‚Kundennähe in der Chefetage‘ erhielt den Schweizer Wirtschaftsbuchpreis 2008. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft wie Audi, IBM, Allianz, das SiemensForum, die Telekom, die Swisscom, Vodafone, Interspar, der BITKOM, die Schweizer Post, BMW, die Gothaer, Generali, die Erste Bank, die TUI, L’Oréal sowie die HypoVereinsbank.

Das Buch zum Vortrag



Anne M. Schüller
Erfolgreich verhandeln – erfolgreich verkaufen
Wie Sie Menschen und Märkte gewinnen

BusinessVillage 2009, 224 Seiten
24,80 Euro [D] / 25,60 Euro [A] / 37.90 CHF
ISBN-13: 978-3-938358-95-5



Referenzen zum Vortrag

"Kompliment. Ihr Vortrag war der interessanteste und beste Vortrag auf der DIMA."

Manuela Schwarz, Marktforschung/Kundenmanagement, ARAG Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG

„Ich möchte mich im Namen aller Viebronauten für Ihren inspirierenden und herzöffnenden Vortrag bedanken. Das Feedback war überwältigend! Sie sind eine wahre Zauberkünstlerin.“

Yasmin Schütte, Franchisepartner-Betreuung, Viebrockhaus AG

"Vielen Dank für Ihren hervorragenden Vortrag auf dem DeguDent Marketing Kongress. Rückblickend ist es Ihr Beitrag, der mich am nachhaltigsten beeindruckt hat. Zum einen, weil Sie sehr authentisch wirkten mit dem, was Sie uns Zuhörern vermittelt haben und zum anderen, weil er eine Menge greifbarer Fakten zum Umsetzen enthielt."

Natascha Brand, Chefredaktion Zahntechnik Wirtschaft

„Gratulation zu ihrem tollen Vortrag während des PEAK-Symposiums. Für meine Mitarbeiter und mich war es mit Abstand der beste Vortrag an diesem Tag.“

Theo Lemm, Lemm Werbeagentur, Euskirchen

„Unsere Tagung kam sehr gut bei den Partnern an und Sie haben eine 1,3 bei den Auswertungen erreicht.“

Town & Country Haus, Gabriele Dawo, Geschäftsführerin

"Gespannte Ruhe, nachdenkliche und zustimmende Gesichter, Szenenapplaus, 800 begeisterte Zuhörer, lange Gespräche im Anschluss, so lässt sich Ihre Wirkung auf unserem Symposium beschreiben. Noch nach Tagen wurden wir darauf angesprochen. Nochmals vielen Dank für Ihren eindrucksvollen Vortrag."

Dieter Rybarski, Volksbank Hamm



Kontakt

Anne M. Schüller
Anne Schüller Marketing Consulting
Office: 0049 89 6423 208
Mobil: 0049 172 8319612
info@anneschueller.de
www.anneschueller.de

Weitere Webseiten

www.loyalitaetsmarketing.com
www.empfehlungsmarketing.cc
www.kundenrueckgewinnung.com
www.kundenfokussierte-unternehmensfuehrung.com

Social Media Seiten

https://www.xing.com/profile/AnneM_Schueller
<http://facebook.loyalitaetsmarketing.com>
<http://facebook.empfehlungsmarketing.cc>
<http://blog.anneschueller.de>
<http://twitter.com/anneschueller>