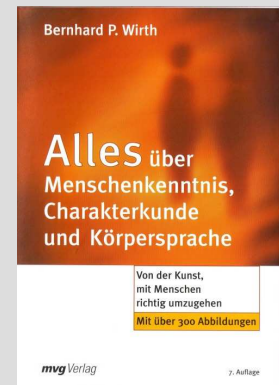


Alles über Menschenkenntnis im Vertrieb und Verkauf

Was Sie schon immer über Ihren Kunden wissen wollten

Seminarinhalte:

- **Mit welcher Denkstrategie trifft Ihr Kunde Entscheidungen?:**
Ergreifen Menschen die Initiative?
- **Welche Überzeugungsstrategie hat der Kunde?:**
Körperliche und emotionale Reaktionen
- **Will der Kunde Probleme lösen oder Ziele erreichen?:**
Wie gestalten Menschen ihr Handeln?
- **Kauft der Kunde nach inneren Gefühlen oder äußeren Gegebenheiten?:**
Wodurch werden Menschen motiviert?
- **Wodurch lässt sich der Kunde käuferisch motivieren, durch „Altbewertes“ oder durch neue Produkte?:**
Alte Bahnen - neue Wege
- **Ist der Kunde für kurzfristige oder längerfristige Kapitalanlagen?:**
Private und berufliche Veränderungen
- **An wen denkt der Kunde bei Kaufentscheidungen zuerst, an sich oder an seine Familie?:**
Welche Wege gehen Gedanken?
- **Muss sich der Kunde selbst überzeugen oder kann ihn der Verkäufer überzeugen?:**
Wie gehen Menschen mit Erfahrungen um?
- **Der Stresskäufer und seine Überzeugung:**
Der Umgang mit Stress
- **Ist der Kunde Teamentscheider oder trifft er „einsame Entscheidungen“?:**
Teamgeist – Einzelkämpfer



Alles über Menschenkenntnis im Vertrieb und Verkauf

- **Gefühle und Beziehungsgestaltung zum Kunden:**
Die Sach- und Beziehungsebene
- **Denkt der Kunde bei Kaufentscheidungen erst an sich oder erst an andere?:**
Unsere Denkmuster und das der anderen
- **Denkt der Kunde lieber in Details oder in Zusammenfassungen?:**
Wie kommen Informationen in unser Gehirn?
- **Nach welchem Denkmuster trifft der Kunde wirklich Entscheidungen?:**
Wie entscheidungsfreudig sind Menschen?

Seminare von Bernhard P. Wirth liefern Ihnen die Antworten. Und was noch viel wichtiger ist: Er liefert Ihnen eine Strategie, wie Sie als Trainer oder Coach die Seminarthemen Körpersprache und Menschenkenntnis im Verkauf praxisbezogen in Ihren Seminaren trainieren und anwenden können. Denn Sie wissen sofort, zu welchem Persönlichkeits-Typ Ihr Seminarteilnehmer, Kollege oder Kunde gehört. Sie erkennen genau, was er gern hört und was Sie bei Ihm nicht sagen dürfen. Sie wissen genau wie er zu seinem und zu Ihrem Vorteil behandelt werden möchte.