

BERNHARD P. WIRTH

Verkaufen im 3. Jahrtausend

„ Von Mensch zu Mensch“

Seminarinhalte der fünf Seminartage:

1. Tag Kommunikation hinter der Kommunikation

- Vom Lernen
- Gehirngerechtes Lernen
- Das menschliche Gehirn
- Unser Sepp
- Wir leben in Bildern
- Wir leben in Programmen
- Kommunikation ist mehr als miteinander reden
- Wo entstehen unsere Gefühle
- Gekonnt und gezielt Fragen stellen
- Das Reptiliengehirn
- Das Polaritätsgesetz



- **2. Tag Verkaufsgespräche von Mensch zu Mensch**

-
- Der erste Eindruck
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Die Anwärmphase
- Die Bedarfsanalyse
- Die Angebotsphase
- Kundenbedenken
- Die Abschlussphase

- **3. Körpersprache und Menschenkenntnis im Verkauf**

- **Die persönliche Visitenkarte des Kunden:**
Der Händedruck als Schlüssel zum Charakter
- **Wie weit darf ich beim ersten Verkaufstermin gehen?:**
Distanzzonen und Revierverhalten
- **Beratungsgespräche von Mensch zu Mensch:**
Das Sitzen – vom Gegner zum Mitmenschen
- **Lassen Sie den Kunden aktiv am Verkaufsgespräch teilnehmen:**
Der Oberkörper – Ausdruck des Dabeiseins
- **Beziehungsgestaltung mit der Gefühlsebene:**
Die Körperhälften – Gefühl oder Logik?
- **Was ist Ihrem Kunden wirklich wichtig?:**
Die Stirnfalten – geprägt durch unser Denkmuster
- **Die wahren Bedürfnisse des Kunden:**

Die Ohren – Spiegel der Persönlichkeit

- **Wie will der Kunde die Angebotsphase erleben?:**
Die Gesichtsform – sehendes oder fühlendes Wahrnehmen
- **Welche Werte und soziales Denken hat Ihr Kunde?:**
Die Finger – Symbolik der Lebenseinstellung
- **Welches Überzeugungsmuster hat Ihr Kunde?:**
Augen – sagen mehr als man denkt
- **Im Verkaufsgespräch: Wer ist Ihnen wirklich zugeneigt?:**
Arme und Beine – Zeichen der Sympathie

4. Tag Empfehlungen

- In Zukunft: Empfehlung
- Die Person oder Persönlichkeit des Verkäufers
- Der SEPP® und seine Denk-Matrix
- Die Kommunikation hinter der Kommunikation
- Die Denkautobahnen unserer Mitmenschen
- Im Vorhof oder im Palast der Namen
- Körpersprache als Erfolgskontrolle
- Empfehlen im 21. Jahrhundert
- Aus „mögen“ wird ein Vermögen an neuen Kunden
- Jetzt TUN®: Empfehlungen
- LIVE: Jetzt TUN®!

5. Tag TUN®

- Wie Sie das Verhalten eines jeden Menschen sofort zum TUN® führen können.
- Wie Sie Ihr unbewusstes Verhalten bewusst beeinflussen und was Sie TUN® können, um eingefahrene Verhaltensweisen sofort zu ändern.
- Wie Sie unerledigte Gedanken und Ziele Schritt für Schritt in Ihr tägliches TUN® handelnd umsetzen können.
- Wie Sie die Aufschieberitis durch Ihre JETZT-TUN® Konzentration beseitigen können.
- Wie Menschen vom problem-motivierten zum TUN®s-motivierten Mitarbeiter werden können.
- Wie Sie auf Ihr Umfeld unmittelbaren Einfluss nehmen, die unerledigten Dinge und Aufgaben JETZT zu TUN®.
- Warum und wie sich jeder Mensch zu seinem eigenen Vorteil sofort zum JETZT TUN® beeinflussen lässt
- Wenn nicht JETZT – TUN® wann dann?

Bernhard P. Wirth, der TOP-Experte für Körpersprache, Menschenkenntnis, Charakterkunde, Selbsterkenntnis und Wortmarkeninhaber des Wortes TUN® gibt Ihnen tiefe Einblicke in das Verkaufsverhalten im 3.Jahrtausend. Kunden-Vertrauen heißt das Zauberwort in einer erfolgreichen, unternehmerischen Zukunft. Bernhard P. Wirth liefert strategische Antworten für die Revolution in den MÄRKTEN von Morgen für Unternehmer und Selbständige, die mit der Zeit gehen.