

Dirk Kreuter



Geistige Brandstiftung®

Mit Vorteilen überzeugen kann jeder. Und wenn das nicht wirkt? Dann verkaufen Sie über Schmerzen!

Menschen haben unterschiedliche Handlungsmotive - Kunden kaufen aufgrund unterschiedlicher Kaufmotive. Diese Kaufmotive lassen sich in zwei Grundrichtungen unterteilen:

Lust und Liebe auf der einen und Angst und Schmerzvermeidung auf der anderen Seite.

Lernen Sie,

- ★ wie Sie erfolgreich an die Kunden verkaufen, bei denen andere schon längst aufgegeben haben,
- ★ wie Sie Ihre Kunden dazu bringen "Äpfel mit Äpfeln" in der Angebotsphase zu vergleichen,
- ★ die wirkungsvollsten Exit-Szenarien im Verkauf kennen, die das Kopf-Kino Ihres Kunden nachhaltig bestimmen.

Alexander Christiani



Die sieben JA-Sensoren im Kundenkopf

Menschen sind keine rationalen Wesen! Neueste Brain-Scan-Analysen zur Erforschung von Kaufprozessen zeigen: Menschen handeln emotional und ihr „Ja“ zum Kauf wird durch sieben emotionale Sensoren ausgelöst. Alexander Christiani zeigt Ihnen:

- ★ Die sieben Sensoren, die das Kunden-Ja auslösen
- ★ Die wichtigsten 12 Sprachmuster, die den Kunden „ja“ sagen lassen
- ★ Die 5 größten Fehler, mit denen herkömmlich ausgebildete Verkäufer den Entscheidungsprozess des Kunden aktiv blockieren und wie Sie sie vermeiden
- ★ Was Sie tun müssen, um neue Sprachmuster zu verinnerlichen und warum bloße „Wissensbesichtigung“ beim Sprachmuster-Studium nicht ausreicht.

Thomas Burzler



Mission: Profit!

„Das kann ich woanders billiger einkaufen!“, „Was können Sie am Preis noch machen?“ – derartige Killerphrasen bekommen Verkäufer gerade in einer wirtschaftlichen Krise häufig zu hören.

Thomas Burzler zeigt Ihnen, wie Sie trotzdem die wesentlichen Prozentpunkte heraus holen und was Sie tun können, um Aufträge mit Profit zu erzielen.

Werden Sie Herr der Lage und vermitteln Sie Ihren Kunden deren Mehrwert so, dass er ihn erkennt – und dafür auch bezahlen will. Sie erfahren wie Sie

- ★ auf Forderungen des Kunden reagieren können,
- ★ Angebote als zusätzliche Verkaufshilfe nutzen können,
- ★ Einkäufern gegenüber überzeugend argumentieren können,
- ★ das "zu teuer!" für die eigene Argumentation nutzen können,
- ★ in Verhandlungen besser abschneiden können.

Martin Limbeck



So akquirieren Sie Top-Entscheider

Durchschnittverkäufer bekommen Termine - Sieger sitzen bereits beim Entscheider!

Erfahren Sie, wie Sie die Neugier Ihres Kunden wecken und schon in den ersten Sekunden die feste Terminvereinbarung vorbereiten!

Sie bekommen Techniken und Methoden an die Hand, wie Sie erfolgreich Termine auf höchster Entscheider-Ebene am Telefon vereinbaren. Sie erhalten innovative Reaktionen und Antwortstrategien auf die Einwände Ihrer Kunden und bekommen neue wirkungsvolle Impulse, wie Sie Termine qualifizieren und verbindlich fixieren!

Martin Limbeck gibt Ihnen nicht nur zahlreiche Tipps, wie Sie telefonisch zu den Top-Entscheidern vordringen, er macht Sie fit für die Terminvereinbarung auf Augenhöhe mit Top-Entscheidern.

Dr. Stefan Frädlich



Das Günter-Prinzip

So motivieren Sie Ihren inneren Schweinehund!

Kennt Sie Günter? Günter ist Ihr innerer Schweinehund. Er lebt in Ihrem Kopf und bewahrt Sie vor allem was neu, mutig oder anstrengend klingt.

„Mach es so wie immer!“, „Unmöglich – gerade in heutigen Zeiten!“ und „Fang lieber erst morgen an!“ Klar, dass Sie Günter so oft behindert. Besser also, Günter bekommt ein paar Tipps, wie er Sie in Zukunft unterstützt. Denn sobald Günter die Mechanismen echter Motivation versteht, feuert er Sie an: „Neues macht Spaß!“, „Wer, wenn nicht du?“ und „Los geht's – jetzt gleich!“

Machen Sie eine spannende Reise durch wichtige Erkenntnisse aus Motivationspsychologie und Neurowissenschaft! Garantiert humorvoll dargeboten – samt innerem Schweinehund.

Oliver Geisselhart



Deutschlands Gedächtnistrainer Nr.1

Erleben Sie eine mitreißende Moderation mit Mehrwert:

Zwischen den Vorträgen erfahren Sie, wie Sie Kundennamen, Argumente, Produkt- und Gesprächsdetails einfach, schnell und dauerhaft abspeichern.

Oliver Geisselhart ist einer der erfolgreichsten Gedächtnistrainer in ganz Europa. Der mehrfache Bestseller-Autor ist Gewinner des „Oskars“ der Kongress- und Veranstaltungsbranche: des Conga Awards 2008 und 2009, Top 100 Speaker und Universitäts-Lehrbeauftragter. Seine „Geisselhart-Technik des Gedächtnis- und Mentaltrainings“ gilt unter Experten als die praxisorientierteste.

Der „Gedächtnis-Papst“ (TV HH1) versteht es in unnachahmlicher Weise mit Witz, Charme und Esprit seine Zuhörer zu begeistern, zu motivieren und zu Gedächtnisbenutzern zu machen. Dies brachte ihm schon im Jahr 2000 den Titel „Gedächtnistrainer des Jahres“ ein.

Vertriebsforum 2010



Anmeldung

Rückfax: +49 (0) 2561 / 44 88 25



Ja, ich möchte Deutschlands Vertriebsexperten auf einer Bühne erleben und neue, kreative Ansätze für meinen Vertriebs Erfolg sammeln. Ich bestelle verbindlich zum Kartenpreis von nur € 249,- zuzüglich MwSt. inkl. Buffet.



Teilnehmer am 28. Oktober in Düsseldorf

Adresse / Stempel

Veranstaltungsdaten:

13.00 Uhr bis ca. 20.15 Uhr

In den Pausen erhalten Sie ein reichhaltiges Buffet mit viel Raum zum Austausch unter Gleichgesinnten.

MARITIM Hotel am Flughafen
Maritim-Platz 1
40474 Düsseldorf
+ 49 (0) 211 5209-0

Vor- und Nachname Teilnehmer 1

Vor- und Nachname Teilnehmer 2

Vor- und Nachname Teilnehmer 3

Vor- und Nachname Teilnehmer 4

Vor- und Nachname Teilnehmer 5

Vor- und Nachname Teilnehmer 6

Vor- und Nachname Teilnehmer 7

Vor- und Nachname Teilnehmer 8

Ort - Datum - Unterschrift