

power selling

Unsere Leistung und Themen

Das Verkaufstraining für Profis bietet in jeder Verkaufssituation ein gutes und sicheres Gefühl.

Die verkaufpsychologischen Ansätze vermitteln eine positive mentale Einstellung zum Verkauf und eliminieren evtl. Ängste. Mit sehr großer praktischer Erfahrung und dem Wissen über das Gehirn des Menschen, sowie die Biochemie im Gehirn beim Kauf, wird den Teilnehmern ein absolut professionelles „Tool“ an die Hand gegeben um wirklich „gehirngerecht“ zu verkaufen und richtig Spaß am Verkauf zu entwickeln.

Die Grundlagen von Power Selling sind die moderne Gehirn Forschung, die Verkaufs- und Motivationspsychologie sowie 25-jährige eigene Erfahrung im Verkauf.

- Gehirngerechter Verkauf in 7 Phasen

Der Gehirncode

- Gehirngerechte Kommunikation im Verkauf
- System Analyse des Verkäufers und des Kunden
- Motiv Analyse des Kunden
- Biochemische Prozesse im Gehirn des Kunden auslösen
- Steigerung der eigenen Verkaufseffektivität
- Der sichere Abschluss ohne „Preisangst“

Zielgruppe:

**Unternehmer
Geschäftsführer
Führungskräfte
Außendienst
Mitarbeiter**

Inhalt



POWER SELLING analysiert die 7 Phasen des Verkaufs.

Jede einzelne Phase ist für sich wichtig. Akquise ist der erste Schritt. Wie wecke ich das Interesse und komme zu einem persönlichem Gespräch? Für viele Verkäufer ist diese Phase die schwierigste.

Die nächsten Schritte sind die optimale Gesprächseröffnung und die Analyse des Systems des Kunden. Wie finde ich den „Gehirncode“ des Kunden raus? Wie arbeite ich mit diesem Wissen? Wie stelle ich den richtigen Draht her? Durch das Wissen des „Gehirncodes“ beginnt nun die nächste Phase: die gehirngerechte Präsentation! Hier werden mit einfachen Mitteln die positiven biochemischen Prozesse im Gehirn des Kunden ausgelöst. Das Erkennen und Aufgreifen der Argumente (evtl. auch Scheinargumente), sowie das Erkennen der Kaufsignale bilden nun die Überleitung zum Preis. Mit einer einfachen und genialen Methode tritt das Thema Preis völlig in den Hintergrund und der Verkäufer verliert sein „Preisängste“, welche erfahrungsgemäß oft beherrschend sind. Der somit einfache und leichte Abschluss ist nur noch eine Folge der richtigen Vorbereitung und des Aufbaus.

*„Wenn einer Hunger hat,
gib ihm einen Fisch,
dann hat er genug für einen Tag.
Besser ist, du lehrst ihn das Angeln,
dann hat er genug für sein Leben“.*

Bibel

*„Wenn einer Geld braucht,
gib ihm 50 Euro,
dann hat er genug für einen Tag.
Besser ist, du lehrst ihn das Verkaufen,
dann kann er reich werden“.*

Sepp Spreitzer

Weitere Infos:

Dauer 2 Tage

Max. 16 Teilnehmer

Ihre Leistung: 2 400.-€

Tageshonorar

Zuzügl. MwSt. + Reisespesen

Powerbrain GmbH
Institut für angewandte Mentalstrategie

Dominikus Käser Str. 28
85391 Allershausen

Telefon: +49 8166 990311

E-Mail:
sepp.spreitzer@powerbrain-institut.de

Ziele & Vorteile

Ziele:

- Sie machen mehr Umsatz und steigern Ihren Profit
- Sie multiplizieren Ihre Effektivität im Verkauf
- Sie verkaufen leichter und professioneller
- Sie lernen, wie man gehirngerecht verkauft
- Sie erfahren den „Gehirncode“ des Kunden
- Sie wissen was genau der Kunde will
- Sie präsentieren Ihre Leistung „gehirngerecht“ für die Kunden
- Sie erlernen das „gehirngerechte“ Marketing

Vorteile:

- Sie haben Spaß dabei
- **Der Preis spielt keine Rolle mehr!**
- Sie verlieren eventuelle „Preisängste“
- Sie lernen sehr viel über Menschen
- Sie sind motivierter
- Sie „knacken“ den „Gehirncode“

Referent und Coach Sepp Spreitzer

Gesellschafter und Geschäftsführer
Der powerbrain GmbH,
Institut für angewandte Mentalstrategie

Mental-, Marketing- und
Motivationsstrategie

Business Coach

Mentalcoach im Hochleistungssport



WEITERE INFOS ZUM THEMA
www.powerbrain-institut.de