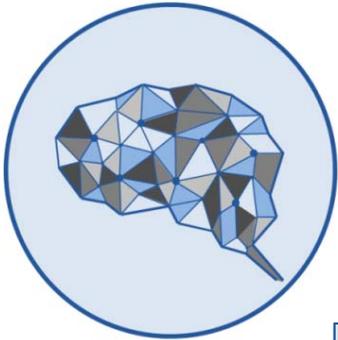




Neuroselling

Emotionales Verkaufen durch
hirngerechte Kommunikation in
der IT- und
Kommunikationsbranche

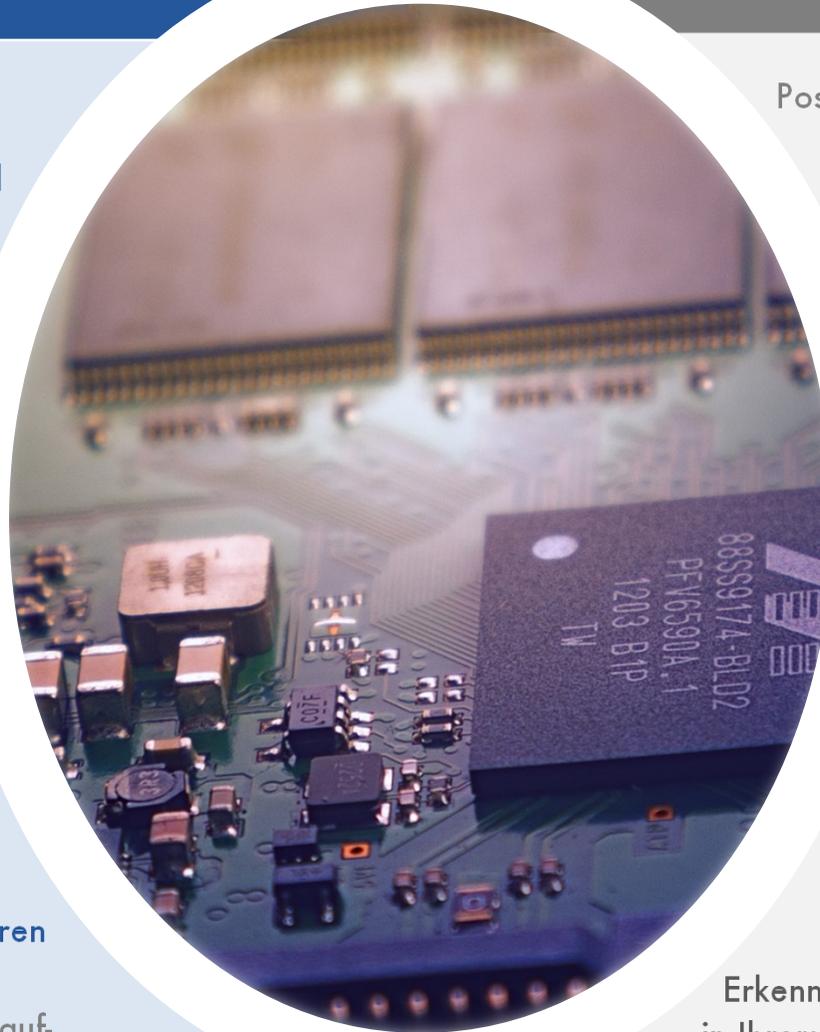


- **Emotion schlägt Logik!**
Emotionale Gründe sind maßgeblich dafür verantwortlich, ob eine Dienstleistung ansprechend wirkt oder ein Produkt gekauft wird. Umso wichtiger ist es diese unbewussten Emotionen und Motive Ihrer Kunden zu erkennen und sie mit einer **hirngerechten Sprache** zu überzeugen.
- Wo traditionelle Verkaufsgespräche an ihre Grenzen stoßen, ermöglicht die **Neuro-Kommunikation** jene Motive und Emotionen der Zielgruppe zu erkennen, die für Kaufentscheidungen verantwortlich sind und sie mit den geeigneten Techniken wie **Spiegelneuronen** und **emotionale Ansprache** zu wecken.

Emotionales Verkaufen in der IT- und Kommunikationsbranche: Kennen, Können, Umsetzen

Trainingsinhalt

- Wie Sie erfolgreich emotional verkaufen
- Wie Sie das Kundengespräch professionell organisieren
- Wie Sie Ihre verbale und nonverbale Kommunikation verbessern und die Spiegelneuronen Ihrer Kunden wecken
- Wie Sie Vertrauen schaffen und eine langfristige Kundenbeziehung aufbauen
- Wie Sie unterschiedliche Kundentypen und die zugrundeliegenden Kaufmotive erkennen
- Wie Sie mithilfe passender Verkaufsargumente das Kundenhirn wirkungsvoll aktivieren
- Wie Sie mit einer hirngerechten Sprache Kaufmotive und Emotionen wecken



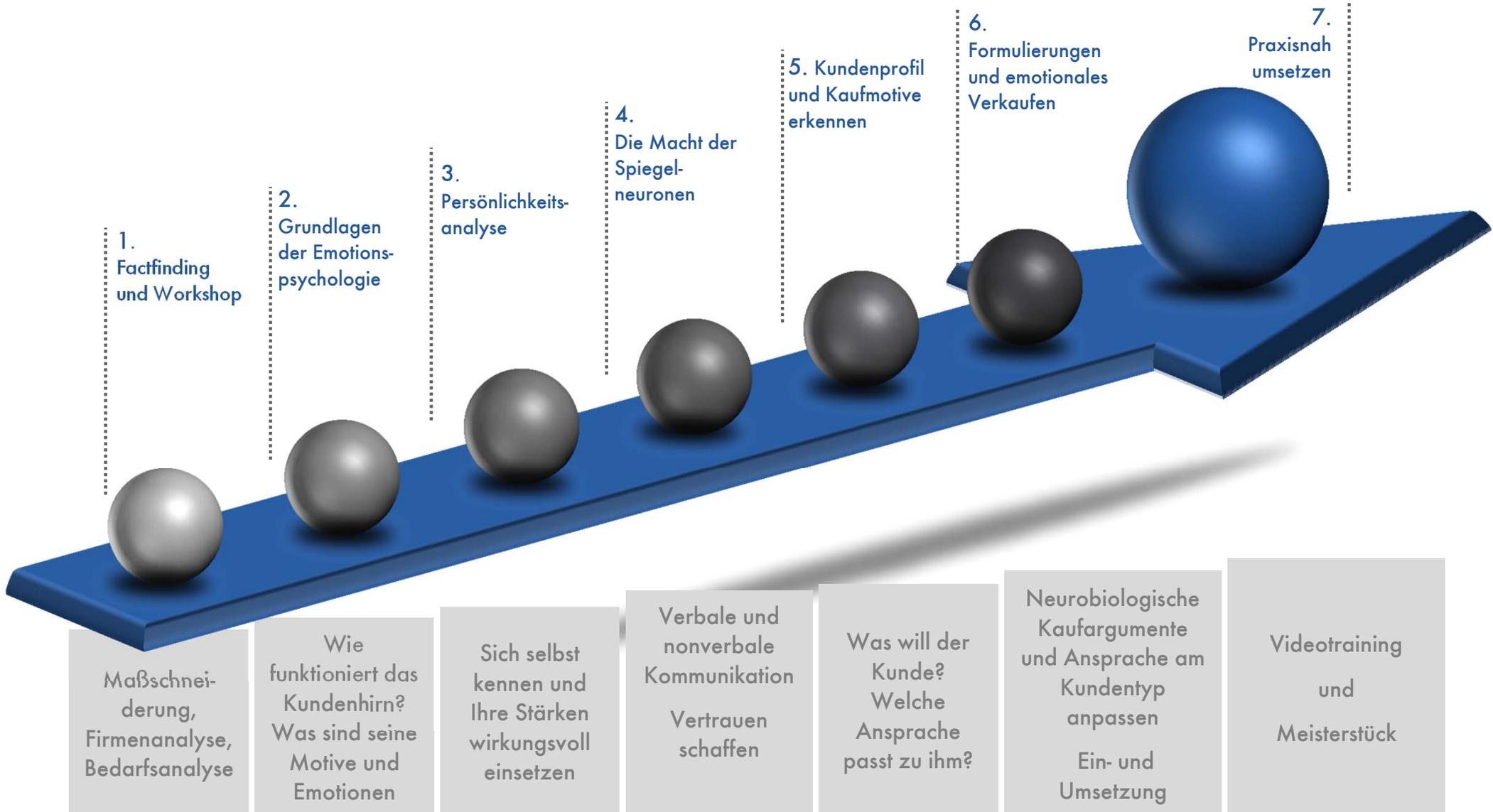
Danach können Sie...

- Positive Emotionen erzeugen, welche die Entscheidungen des Kunden grundlegend bestimmen
- Kundenzentriert und motivierend kommunizieren
- Mit einem hohen Maß an Einfühlungsvermögen die Wünsche und Motive Ihrer Kunden erkennen und ansprechen
- Zu Ihren Kunden eine auf Vertrauen basierende langfristige Beziehung aufbauen
- Verkaufsargumente passend zum Kundentyp einsetzen
- Erkenntnisse der Neurobiologie und Psychologie in Ihrem persönlichen Verkaufsgespräch einsetzen

In zwei Tagen zum Verkaufsprofi im IT- und Kommunikationssektor

Drehbuchentwicklung für alle Punkte des ‚emotionalen Verkaufens‘

Trainingsaufbau



In 3 Schritten zum Verkaufsprofi im IT- und Kommunikationssektor

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf

Intensives Factfinding

1

- Branchenanalyse, Verkaufskultur, Teamkultur, Führungsstil, Produkte, Kundenanalyse
- Workshop und anpassen des Trainings

Lernen des Handwerks

2

- Theorie und Praxis anhand der jeweiligen branchenspezifischen Formulierungen gemeinsam mit dem Trainer erarbeiten, üben und Profi-Feedback

Umsetzung in die Praxis

3

- Trainieren anhand von Praxisfallbeispielen bis zur kompetenten Anwendung, Transferaufgaben für die Praxis, sowie optimalerweise regeln. Life Coaching der Mitarbeiter

Der Investitionsplan rund um Ihr Verkaufstraining: Neuroselling – IT und Kommunikation

Kosten, Zeitplan und unser USP

Übersicht

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage	<p>Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen.</p> <p>Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.</p>
2	Trainingskonzeption	1 Tag	
3	Training & Umsetzung	2 Tage	
*optional			

Kosten

Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.

Über Interconnection

Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination von Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

Für Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

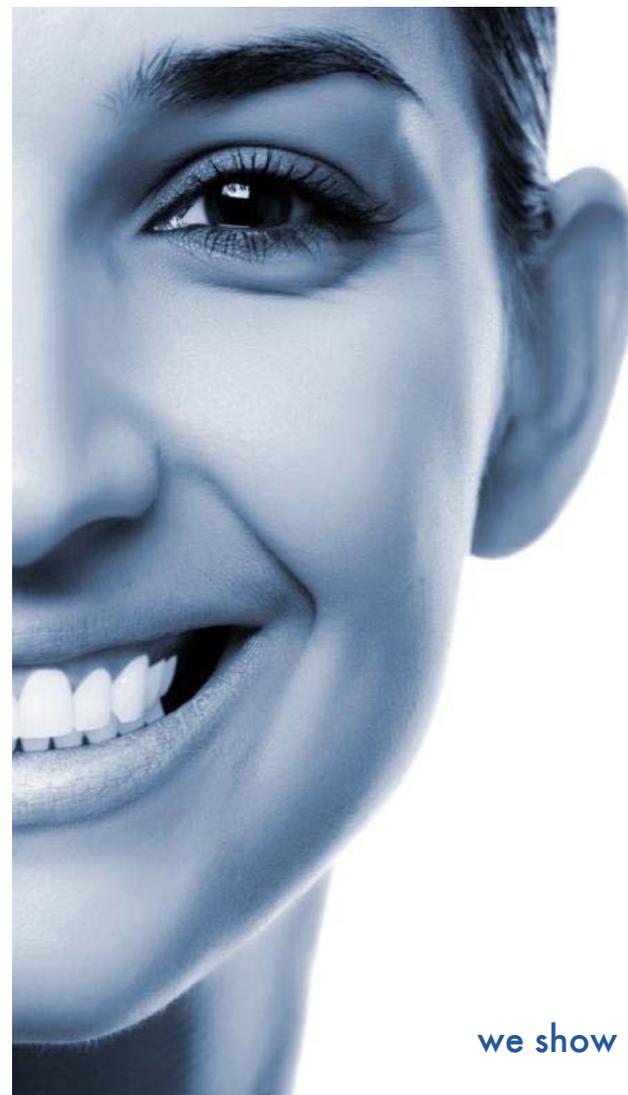
Interconnection Consulting
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani- Programmentwicklung
Tel: +43 1 5854623 - 57
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdresser- Managing Director
Tel: +43 1 375 00 15 -10
erdresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



we show you the way