



Der direkte Weg ins Kaufhirn: Emotionen im Verkauf

Erfolg im Vertrieb: Die emotionale Verkaufsstrategie

Zeitraumen: wahlweise
1 bis 3 Stunden



Thema

Moderne Verkaufsgespräche funktionieren *nicht* mehr nach den mehr oder weniger plumpen Regeln, die vor fünf oder zehn Jahren noch gültig waren. Denn die Kunden haben sich drastisch verändert. Sie sind informierter, flatterhafter und deutlich fordernder geworden. Sie haben die Macht im Markt übernommen. Der Kunde ist der wahre Boss. Dabei gilt: Menschen wollen keine Produkte kaufen, sondern Problemlösungen - und gute Gefühle. Selbst, wer schon alles hat, hat immer noch weitere Wünsche. Verkaufen ist heute in erster Linie Emotionsmanagement: Gespür für die oft unausgesprochenen Bedürfnisse, Empfindlichkeiten, Sorgen, Ängste, Sehnsüchte, Hoffnungen und Träume der Kunden. Das heißt: Verkäufer müssen ‚Menschenversther‘ werden!

Dem emotionalen Verkaufen kommt dabei die entscheidende Bedeutung zu. Denn Emotionen sind, wie die Gehirnforschung immer mehr verdeutlicht, nicht nur in allen Entscheidungen vorhanden, sie sind sogar deren treibende Kraft. Unternehmen brauchen deshalb eine eUSP: eine emotionalisierende Alleinstellung. Denn egal, ob im BtoB- oder im Endkunden-Geschäft: Wir entscheiden uns erst wirklich für oder gegen etwas, wenn wir ‚ein gutes Gefühl‘ dabei haben. Die Art von Emotionen, die uns schließlich zu unserer Entscheidung bewegen, mögen je nach Menschen-Typ, Geschlecht und Alter unterschiedlich sein, doch ohne Emotionen gibt es kein Ja.

Wie sich all diese Erkenntnisse zu einer Erfolgsstory zusammenfügen lassen, zeigt dieser fesselnde Vortrag anhand vieler Beispiele aus der verkäuferischen Praxis. Er verknüpft – genauso wie unser Gehirn das tut - beide Seiten des Verkaufens: die argumentativ-sachliche und die bildhaft-emotionale. Die Zuhörer erhalten eine Fülle konkreter Anregungen zur sofortigen Umsetzung – humorvoll, lebendig und äußerst motivierend präsentiert.

Vortragsinhalte

- Verkaufen heißt heute: Emotionsmanagement
- Die Menschen kaufen immer zwei Dinge
- Wie Sie ‚Menschenversther‘ werden
- Hirngerecht: Das emotionalisierende Verkaufsgespräch
- Am Ziel: Der Beginn einer langen Freundschaft



Anne M. Schüller

Anne M. Schüller ist Keynote-Speaker, Businesscoach und mehrfach preisgekrönte Bestseller-Autorin. Sie gilt als führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenfokussierte Unternehmenstransformation. Seit 2001 ist sie selbstständig. Zuvor hat sie über 20 Jahre lang in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet. Die Diplom-Betriebswirtin zählt zu den zehn besten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum (Conga Award 2010). 2015 wurde sie für ihr Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen. Vom Business-Netzwerk LinkedIn wurde sie zur TOP-Voice 2017/2018 und vom Business-Netzwerk XING zum XING Spitzenwriter 2018 gekürt. Ihr Touchpoint-Institut bildet zertifizierte Touchpoint Manager aus.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr jüngstes Buch heißt: "Die Orbit-Organisation - In 9 Schritten zum Unternehmensmodell für die digitale Zukunft". Ihr Bestseller "Touch.Point.Sieg." ist das Trainerbuch des Jahres 2016. Ihr Bestseller "Das Touchpoint-Unternehmen" wurde zum Managementbuch des Jahres 2014 gekürt. Ihr Bestseller "Touchpoints" wurde zum Mittelstandsbuch des Jahres 2012 gekürt. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft, u. a. ABB, Audi, BMW, die REWE, IBM, die Allianz, die Swisscom, Vodafone, Wempe, Interspar, die TUI, der BITKOM, Sage Software, die Schweizer Post, Generali, die Erste Bank sowie Amgen, Lilly, L'Oréal, die HypoVereinsbank und der Sparkassenverlag.

Das Buch zum Vortrag



Anne M. Schüller
Erfolgreich verhandeln – erfolgreich verkaufen
Wie Sie Menschen und Märkte gewinnen

BusinessVillage 2009, 224 Seiten
24,80 Euro [D] / 25,60 Euro [A]
ISBN-13: 978-3-938358-95-5



Referenzen zum Vortrag

"Kompliment. Ihr Vortrag war der interessanteste und beste Vortrag auf der DIMA."

Manuela Schwarz, Marktforschung/Kundenmanagement, ARAG Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG

„Ich möchte mich im Namen aller Viebronauten für Ihren inspirierenden und herzöffnenden Vortrag bedanken. Das Feedback war überwältigend! Sie sind eine wahre Zauberkünstlerin.“

Yasmin Schütte, Franchisepartner-Betreuung, Viebrockhaus AG

"Vielen Dank für Ihren hervorragenden Vortrag auf dem DeguDent Marketing Kongress. Rückblickend ist es Ihr Beitrag, der mich am nachhaltigsten beeindruckt hat. Zum einen, weil Sie sehr authentisch wirkten mit dem, was Sie uns Zuhörern vermittelt haben und zum anderen, weil er eine Menge greifbarer Fakten zum Umsetzen enthielt."

Natascha Brand, Chefredaktion Zahntechnik Wirtschaft

„Gratulation zu ihrem tollen Vortrag während des PEAK-Symposiums. Für meine Mitarbeiter und mich war es mit Abstand der beste Vortrag an diesem Tag.“

Theo Lemm, Lemm Werbeagentur, Euskirchen

„Unsere Tagung kam sehr gut bei den Partnern an und Sie haben eine 1,3 bei den Auswertungen erreicht.“

Town & Country Haus, Gabriele Dawo, Geschäftsführerin

"Gespannte Ruhe, nachdenkliche und zustimmende Gesichter, Szenenapplaus, 800 begeisterte Zuhörer, lange Gespräche im Anschluss, so lässt sich Ihre Wirkung auf unserem Symposium beschreiben. Noch nach Tagen wurden wir darauf angesprochen. Nochmals vielen Dank für Ihren eindrucksvollen Vortrag."

Dieter Rybarski, Volksbank Hamm



Kontakt

Anne M. Schüller
Anne Schüller Marketing Consulting
Office: 0049 89 6423 208
Mobil: 0049 172 8319612
info@anneschueller.de
www.anneschueller.de

Weitere Webseiten

www.empfehlungsmarketing.cc
www.touchpoint-management.de

Social Media Seiten

<http://blog.anneschueller.de>
https://www.xing.com/profile/AnneM_Schueller
<http://facebook.touchpoint-management.de>
<http://facebook.loyalitaetsmarketing.com>
<http://facebook.empfehlungsmarketing.cc>
<http://twitter.com/anneschueller>
<http://google.anneschueller.de>
<http://linkedin.anneschueller.de>