



## **Impulsvortrag: Vier gewinnt – erlernen Sie die Kunst der Neukundenkommunikation in vier Schritten**

### **Um was geht es?**

Kennen Sie „Vier gewinnt“? Ein Strategie-Spiel bei dem derjenige gewinnt, der vorausschauend, schnell und gezielt handelt. Das was in diesem Spiel gilt, gilt auch für die Gewinnung von Neukunden!

**Ziel des Vortrags „Vier gewinnt“** ist es, Ihnen einen klaren roten (Gesprächs-)Faden für Ihre Gesprächsführung in die Hand zu geben, so dass Sie künftig vorausschauend, schnell und gezielt kommunizieren können.

Am Beginn eines jeden Neukundengesprächs steht die Herausforderung, den optimalen Gesprächseinstieg zu finden. Dabei hilft das Gespür für die richtige Wellenlänge und für die Grundmotive des Kunden. Anregungen zu diesen drei Erfolgsfaktoren erhalten Sie in diesem Vortrag.

Ist der Gesprächseinstieg erstmal gemeistert, geht es darum mit gezielten Fragestellungen den Bedarf des Kunden zu wecken und den Kundennutzen gekonnt in den Vordergrund zu rücken. Erfahren Sie die Geheimnisse treffsicherer Nutzenargumentation.

Der Kunde ist begeistert, seine Kaufmotivation steigt. Wenn da der Preis nicht wäre! Oftmals bildet der subjektiv als teuer empfundene Preis die größte Hemmschwelle für den Kunden. Trainieren Sie, wie diese Einschätzung verändert werden kann und Sie dadurch preisstabil verkaufen können.

Der alles entscheidende vierte Stein – die Abschlusstechnik:

Wir zeigen Ihnen, wie Profis zum Abschluss kommen und wie Sie vor allem mit der Verzögerungstaktik und mit den Zweifeln des Kunden umgehen. So kommen Sie garantiert sicher zu einem zügigen Abschluss.

### **Zielgruppe**

Alle selbständigen Unternehmer, Verkaufsleiter und Verkäufer sowie Mitarbeiter im Verkaufsdienst.

### **Hier sehen Sie mögliche Lerninhalte:**

- Wie finde ich den optimalen Gesprächseinstieg?
- Wie erkenne ich Grundmotive argumentiere treffsicher?
- Wie verkaufe ich preisstabil?
- Wie komme ich zügig und sicher zum Abschluss?

Und übrigens –einen Unterschied gibt es zum Spiel: in diesem Seminar gewinnen Sie garantiert! nämlich begeisterte Neukunden.

Wenn Training Spaß macht geht das im Übrigen nicht auf Kosten der Wirksamkeit, im Gegenteil!



### Die SCHUBS – Sandra Schubert:



**Sandra Schubert** kommt aus dem Verkauf und lebt diesen tagtäglich. Seit über zwölf Jahren trainiert Sie Unternehmer, Verkaufsleiter, Verkäufer, Promotoren und Merchandiser. Sie verfügt über einen praktischen Einblick in viele Branchen (Handel, Banken, Versicherungen, Elektronik, Automobil und Automotive, Dienstleistungen) und zählt diverse Markenunternehmen, wie z.B. Mercedes, O<sub>2</sub> Telefonica, Philip Morris, Red Bull etc. zu ihren Kunden.

Mit Sandra Schubert als Referentin werden auch trainingsresistente Teilnehmer zu „Wiederholungstäter“: denn sie schätzen ihre humorvolle, lebendige und praxisnahe Art der Wissensvermittlung.

Sandra Schubert gehört zu den gefragtesten Verkaufstrainern Deutschlands und ist seit 2005 als professionelles Mitglied der German Speakers Organisation und der International Föderation for Professional Speakers anerkannt.

**Mein Markenversprechen:** Unsere Trainings werden alle von dynamischen, begeisterungsfähigen Referenten durchgeführt. Dabei ist es selbstverständlich, dass unsere sympathischen Trainer auch über das entsprechende Knowhow verfügen.

Wie sonst könnten wir Ihre Trainingsteilnehmer menschlich, humorvoll und impulsgebend in die richtige Richtung „schubsen“.

**Impulsvortrag/Dauer:** 60 Minuten

Termin Samstag, 12.11.11 Unternehmerfrühstück in Kooperation mit Bernhard Dirnberger

**Ort:** Arabella/Sheraton Hotel MUC-Arabbellapark (Arabellastr. 5, München)

Weitere Termine für das Seminar über 1,5 Tage erhalten Sie unter [www.schubs.com/aktuell](http://www.schubs.com/aktuell)

#### **Ihre Investition:**

Zeit und Spaß und einen Organisationsbeitrag von € 25,00 an Bernhard Dirnberger [bd@ChiemseeConsult.de]. Anmeldung unter:

<https://www.xing.com/events/impulsvortrag-gewinnt-erlernen-kunst-neukundenkommunikation-12-11-muc-830519>

**Zur Rücksprache stehen wir Ihnen unter 08031/67228 gerne zur Verfügung.**