

EMOTIONALES VERKAUFEN – WAS BEWEGT UNSERE KUNDEN



Algar Rother

DAS W.E.R.T.[®]-MODELL DIFFERENZIIERT MENSCHEN IN NUR 4 GRUNTYPEN. SOMIT IST ES LEICHT, DEN VERSCHIEDENEN KUNDENTYPEN IHRE PERSÖNLICHEN WERTE ZUZUORDNEN.

Eine der stabilsten und damit wichtigsten Variablen der Persönlichkeit sind die Motive von Menschen. Sie beeinflussen unser Denken und Handeln und damit unsere Entscheidungen in großem Maße.

Die Rolle von Emotionen, Motiven und Werten für die Verhaltenssteuerung wurde im Zuge der neuesten neuropsychologischen Erkenntnisse eindeutig belegt.

Emotionales Verkaufen bedeutet, die Kunden in ihren persönlichen Werten anzusprechen

Dazu ist es notwendig, die unterschiedlichen Kundentypen zu kennen und zu erkennen (Diagnose-Kompetenz) und sie dann mit den passenden wertorientierten Botschaften und Argumenten zu überzeugen (Sales-Kompetenz).

Durch diesen Vortrag lernen die Verkäufer ihre Kunden auf der emotionalen Ebene anzusprechen und nicht nur durch Hardfacts zu überzeugen.



Der Vortrag stellt eine Mischung aus einer Präsentation durch die Referentin dar, der im 2. Teil von 2 Lernwerkstätten mit den Teilnehmern unterbrochen wird.

- Sie erlernen ein einfaches praxistaugliches psychologisches Modell zum Umgang mit Werten und Motiven und
- Sie erleben den direkten Praxistransfer in ihr Daily Business

Gesamtdauer: 3 Stunden

Als selbständige Beraterin hat Algar Rother mit ihren Teams zahlreiche Veränderungsprojekte an der Nahtstelle von Personal- und Organisationsentwicklung begleitet und verfügt über umfangreiche Erfahrung mit einer Vielzahl von Trainings- und Beratungsansätzen. Sie hat viele innovative Konzepte und Methoden entwickelt – so etwa das W.E.R.T.-Modell, das 2010 die Silbermedaille beim Internationalen Trainingspreis des BDVT gewann und seither in vielen Unternehmen erfolgreich als Personal- und Organisationsentwicklungskonzept angewendet wird.