

Gewinn durch emotionales Verkaufserlebnis

FISH!-Philosophie

Inhaltsverzeichnis

1. Ausgangslage
2. Teilnehmerkreis
3. Zielsetzung
4. Aus dem Inhalt
5. Seminardokumentation
6. Dauer, Kursort, Gebühren und Anmeldung

1. Ausgangslage

Wir stehen vor einer Zukunft, die schneller, überraschender und neuer auf uns zukommen wird, als wir dies je erlebt haben.

Die Kundenbedürfnisse sind in einem stetigen Wandel. Der Kunde kauft heute in wachsendem Masse situativ. Einmal möchte er höchste Kennerschaft beweisen, wünscht hohe Qualität und ist bereit, dafür Spitzenpreise zu bezahlen. Dann wiederum möchte er sparen, kauft Produkte und Leistungen, die ihm zu tiefstmöglichen Preisen einen Grundnutzen – und nur diesen – erfüllen.

Beim Erarbeiten von Verkaufs-Strategien geht oft vergessen, dass der Markt aus einzelnen Menschen besteht. Die Kunden empfinden auch für Produkte und Dienstleistungen Sympathie und Antipathie. **Ausschlaggebend ist die Art und Weise, wie ich mit dem Kunden in Kontakt trete und welche Präsenz ich ihm entgegenbringe. Ebenso ist es wichtig, die Gefühlswelt der Kunden einzubeziehen.**

Im Auftritt des Verkäufers geht es nicht in erster Linie um Argumente, sondern um die ganze Persönlichkeit. Das Käuferlebnis hängt weitgehend von dem Menschen ab, mit denen man zu tun hat. Mit einem Lächeln, einem Blickkontakt können Sie Türen öffnen und Vertrauen gewinnen.

Neben den sachlichen Kaufmotiven und Verkaufsargumenten, die nach wie vor eine grosse Rolle spielen, kommt es immer mehr darauf an, ob man die Gefühle des potentiellen Kunden anspricht.

Wer es besser versteht, die Gefühle anderer Menschen positiv anzusprechen, gewinnt!

2. Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an alle, die etwas mit dem Verkauf zu tun haben,

- Mitarbeiter und Führungskräfte, die im direkten Kundenkontakt stehen
- Verkaufs- und Marketingleiter
- Kundenberater
- Aussendienstmitarbeiter
- Projektleiter
- Servicemonteure

Das Seminar ist ebenso für erfahrende Verkäufer als auch für Neulinge geeignet, die noch wenig oder keine Verkaufserfahrungen haben.

Der Erfahrene wird die ihm bekannten Techniken für eine wirkungsvolle Zusammenarbeit mit anderen Personen relativieren und auf die eigene Persönlichkeit zuschneiden können. Gleichzeitig wird er in der Lage sein, seine persönlichen Stärken und die Emotionalität bewusster auszubauen.

Der Neuling wird sein Verständnis für die Zusammenhänge im Verkauf wesentlich vertiefen, mögliche Vorurteile abbauen, an Sicherheit und Selbstvertrauen gewinnen und konkrete Vorstellungen davon bilden können, wie er persönlich in seinem Beruf erfolgreich sein kann.

3. Zielsetzung

Gewinn durch emotionales Verkaufserlebnis

Nach dem Besuch dieses Seminars soll der Teilnehmer besser in der Lage sein,

- Die Potentiale im emotionalen Verkauf zu entdecken und bewusst einzusetzen
- Verhaltensweisen und individuelle Eigenarten Ihrer Kunden und Mitarbeiter zu verstehen und das eigene Verhalten auf ein gemeinsames Ziel darauf abzustimmen
- Ihre eigenen Gefühle zu erkennen und in den Griff zu bekommen bzw. zu managen
- Die Gefühle anderer zu erkennen und durch eigene gute Gefühle positiv zu beeinflussen
- Spiel und Spass, Freude und Kreativität im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern zu integrieren
- „sich bewusst-sein“ des Tun und Handelns, sowohl nach aussen als nach innen

4. Aus dem Inhalt

- Fish! Philosophie verstehen und Potentiale für emotionalen Verkauf erkennen
- Gedanken und Thesen zum emotionalen Verkauf begründen
- Erfolgsfaktoren einer Kundenbeziehung aufzeigen
- Bedürfnisse, Wertvorstellungen, Gedanken und Gefühle als Grundlage des menschlichen Verhaltens verstehen
- Eigene Antreiber (Freude, Lust, und andere Motivationsfaktoren) kennen lernen und bewusst einsetzen
- Fish! Video vom weltberühmten Pike-Place-Fischmarkt in Seattle
- Erarbeiten einer Plattform für den wirkungsvollen Einsatz der Fish! Philosophie
 - . Spass haben
 - . Anderen Freude bereiten
 - . Präsent sein
 - . Eigene Einstellung wählen
- Übungen und Spiele

5. Seminardokumentation

Den Teilnehmern erhalten zum Abschluss ausführliche Seminarunterlagen und ein detailliertes Protokoll. Diese Unterlagen gehen teilweise absichtlich über den im Seminar behandelten Stoff hinaus und sollen den Teilnehmer auch nach dem Seminar bei der Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse in der Praxis unterstützen.

Zudem erhält jeder Teilnehmer das kleine Nachschlagebüchlein der einzigartigen Fish! Philosophie sowie das aussergewöhnliche Fish! Motivationsbuch.

6. Dauer, Kursort, Gebühren und Anmeldung

Dauer:

Das Seminar dauert jeweils ein Tag und wird mehrmals pro Jahr überbetrieblich durchgeführt.

Kursort:

Das Seminar wird vorzugsweise in einem ruhigen Hotel durchgeführt.

Ihre Investition:

Die Teilnahmegebühr beträgt CHF 490.00. Im Preis inbegriffen sind sämtliche Dokumentationen sowie die Tagespauschale im Hotel mit Mittagessen, Kaffeepause und Mineralwasser im Seminarraum.

Anmeldung und weitere Auskünfte:

Ein Anmeldeformular ist in dieser Unterlage angeheftet. Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

LOGOs · Beratung · Coaching · Training

Virgil Schmid

Postfach

9014 St. Gallen

Telefon: 071 277 67 67

Fax: 071 277 68 45

E-Mail: v.schmid@fish.ch