

Dirk Kreuter



Geistige Brandstiftung®

Mit Vorteilen überzeugen kann jeder. Und wenn das nicht wirkt? Dann verkaufen Sie über Schmerzen!

Menschen haben unterschiedliche Handlungsmotive - Kunden kaufen aufgrund unterschiedlicher Kaufmotive. Diese Kaufmotive lassen sich in zwei Grundrichtungen unterteilen:

Lust und Liebe auf der einen und Angst und Schmerzvermeidung auf der anderen Seite.

Lernen Sie,

- ★ wie Sie erfolgreich an die Kunden verkaufen, bei denen andere schon längst aufgegeben haben,
- ★ wie Sie Ihre Kunden dazu bringen "Äpfel mit Äpfeln" in der Angebotsphase zu vergleichen,
- ★ die wirkungsvollsten Exit-Szenarien im Verkauf kennen, die das Kopf-Kino Ihres Kunden nachhaltig bestimmen.

Alexander Christiani



Die sieben JA-Sensoren im Kundenkopf

Menschen sind keine rationalen Wesen! Neueste Brain-Scan-Analysen zur Erforschung von Kaufprozessen zeigen: Menschen handeln emotional und ihr „Ja“ zum Kauf wird durch sieben emotionale Sensoren ausgelöst. Alexander Christiani zeigt Ihnen:

- ★ Die sieben Sensoren, die das Kunden-Ja auslösen
- ★ Die wichtigsten 12 Sprachmuster, die den Kunden „ja“ sagen lassen
- ★ Die 5 größten Fehler, mit denen herkömmlich ausgebildete Verkäufer den Entscheidungsprozess des Kunden aktiv blockieren und wie Sie sie vermeiden
- ★ Was Sie tun müssen, um neue Sprachmuster zu verinnerlichen und warum bloße „Wissensbesichtigung“ beim Sprachmuster-Studium nicht ausreicht.

Klaus Kobjoll



Wa(h)re Herzlichkeit

Marketing-Sog statt Marketing-Druck durch hohe Servicequalität und begeisterte Mitarbeiter

Für Kobjoll sind Unternehmen Spielplätze für Erwachsene! Und er unterscheidet zwei Arten von Unternehmern: Yes-butter und Why-notter und die, die es werden möchten.

Mit Teams ein Perpetuum Mobile des Erfolgs schaffen, dafür bietet Kobjoll viele praxiserprobte Ansätze. Kobjoll begeistert, weil er tut, was er sagt. Er hat sich mit 22 Jahren selbstständig gemacht, zwischenzeitlich 10 Firmengründungen gemeistert - als der Begriff "Start-up" noch nicht gebräuchlich war - und weiß, wovon er spricht.

Sein unternehmerischer Erfolg ist unter anderem verwurzelt in dem methodischen Begeistern sowie dem ständigen und systematischen Überdenken, Querdenken und Erneuern.

Erfolg kommt, wenn man sich selber folgt.

Sie müssen ihn erlebt haben! Er weckt den Unternehmer in jedem.

Martin Limbeck



Wie ich dir, so du mir

Die Macht der Reziprozitätsregel - Der stärkste Magnet für eine dauerhafte Kundenbindung

Die Reziprozität fördert den Austausch von Ressourcen und Ideen und trägt maßgeblich zur Entwicklung von Systemen der gegenseitigen Unterstützung und des Handels bei. Die psychologische Wirkung der Reziprozität ist

erheblich und wesentlich stärker als Effekte der Sympathie!

Lernen Sie, wie Sie den effizienten und gerechten Austausch von Leistungen richtig einsetzen, um

- ★ Kunden dauerhaft zu binden,
- ★ Dynamik in die Verhandlung mit dem Kunden zu bringen,
- ★ den Produkt- und Dienstleistungsverkauf signifikant zu steigern,
- ★ Ihre Vertriebsmitarbeiter zu Höchstleistungen zu führen.

Dr. Stefan Frädrich



Das Günter-Prinzip

So motivieren Sie Ihren inneren Schweinehund!

Kennen Sie Günter? Günter ist Ihr innerer Schweinehund. Er lebt in Ihrem Kopf und bewahrt Sie vor allem was neu, mutig oder anstrengend klingt.

„Mach es so wie immer!“, „Unmöglich – gerade in heutigen Zeiten!“ und „Fang lieber erst morgen an!“ Klar, dass Sie Günter so oft behindert. Besser also, Günter bekommt ein paar Tipps, wie er Sie in Zukunft unterstützt. Denn sobald Günter die Mechanismen echter Motivation versteht, feuert er Sie an: „Neues macht Spaß!“, „Wer, wenn nicht du?“ und „Los geht's – jetzt gleich!“

Machen Sie eine spannende Reise durch wichtige Erkenntnisse aus Motivationspsychologie und Neurowissenschaft! Garantiert humorvoll dargeboten – samt innerem Schweinehund.

Oliver Geisselhart



Deutschlands Gedächtnistrainer Nr. 1

Erleben Sie eine mitreißende Moderation mit Mehrwert:

Zwischen den Vorträgen erfahren Sie, wie Sie Kundennamen, Argumente, Produkt- und Gesprächsdetails einfach, schnell und dauerhaft abspeichern.

Oliver Geisselhart ist einer der erfolgreichsten Gedächtnistrainer in ganz Europa. Der mehrfache Bestseller-Autor ist Gewinner des „Oskars“ der Kongress- und Veranstaltungsbranche: des Conga Awards 2008 und 2009, Top 100 Speaker und Universitäts-Lehrbeauftragter. Seine „Geisselhart-Technik des Gedächtnis- und Mentaltrainings“ gilt unter Experten als die praxisorientierteste.

Der „Gedächtnis-Papst“ (TV HH1) versteht es in unnachahmlicher Weise mit Witz, Charme und Esprit seine Zuhörer zu begeistern, zu motivieren und zu Gedächtnisbenutzern zu machen. Dies brachte ihm schon im Jahr 2000 den Titel „Gedächtnistrainer des Jahres“ ein.

Anmeldung

Rückfax: +49 (0) 6174 201619-99



Ja, ich möchte Deutschlands Vertriebsexperten auf einer Bühne erleben und neue, kreative Ansätze für meinen Vertriebs Erfolg sammeln. Ich bestelle verbindlich zum Kartenpreis von nur € 249,- zuzüglich MwSt. inkl. Buffet.

Teilnehmer am 26. Februar in München

Teilnehmer am 28. Oktober in Düsseldorf

Durch die Kooperation mit "**der FINANZberater**" erhalte ich zusätzlich eine Livemitschnitt-DVD von Martin Limbeck gratis (statt € 40,00)!

Adresse / Stempel

Veranstaltungsdaten:

13.00 Uhr bis ca. 20.15 Uhr

In den Pausen erhalten Sie ein reichhaltiges Buffet mit viel Raum zum Austausch unter Gleichgesinnten.

München: Holiday Inn City Center
Hochstraße 3, 81669 München

Düsseldorf: MARITIM Hotel am Flughafen
Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf

Vor- und Nachname Teilnehmer 1

Vor- und Nachname Teilnehmer 2

Vor- und Nachname Teilnehmer 3

Vor- und Nachname Teilnehmer 4

Vor- und Nachname Teilnehmer 5

Vor- und Nachname Teilnehmer 6

Vor- und Nachname Teilnehmer 7

Vor- und Nachname Teilnehmer 8

Ort - Datum - Unterschrift