



Verkaufen mit Liebe

So schaffen Sie es bis zur Silberhochzeit



Der Druck im Verkauf nimmt zu, aber Druck bringt auf Dauer nichts: Er kostet zu viel Kraft und erzeugt Widerstand bei den Kunden.

„Nur mit dem Herzen sieht man gut“, sagt schon der Kleine Prinz und zeigt uns damit den Türöffner zu Kraft, Glück und Erfolg – auch im Verkauf. Eine gute Kundenbeziehung ist wie eine Liebesbeziehung: Wenn Sie nicht Blumen mitbringen, gut zuhören, Ihren Kunden immer wieder mal an die Hand nehmen und liebevoll überraschen, lässt er sich scheiden und sucht sich einen anderen Partner.

Folgen Sie mutig Ihrem Herzen, und Sie werden sehen: So bleibt Ihr Erfolg nachhaltig!

Module:

1. Die attraktive Selbstdarstellung

- Die Grundfrage: Lieben oder Besiegen?
- Was habe ich zu bieten? Wie mache ich Eindruck?
- Was genau brauche und will ich?

2. Der erste persönliche Kontakt

- Wie fange ich gut an und gewinne Aufmerksamkeit und Sympathie?
- Wie stelle ich mich und meine Absichten vor?
- Wie steuere ich das Gespräch von Anfang an souverän?

3. Das nähere Kennenlernen

- Wie lerne ich meinen Partner richtig kennen? Wie lote ich aus, was drin ist?
- Wenn wir uns nicht gleich vertragen – wie stärke ich die Verbindung?
- Wie verstärke ich meine Wirkung – mit Gedanken, Worten und Haltung?

4. Der (Ehe-)Vertrag

- Letzte Zweifel: Wie gehe ich mit Sorgen, Einwänden und unrealistischen Erwartungen um?
- Wie stärke und sichere ich Vertrauen?
- Wie sichere ich meine eigenen Interessen, meinen Preis, meine Spielräume?
- Jetzt! Das konkrete Eheversprechen.

5. Die glückliche Ehe

- Wie halte ich die Beziehung lebendig und attraktiv?
- Und wie erneuere ich sie immer wieder? Der Folgeauftrag.
- Wie löse ich den Ehestreit, und wie beuge ich dem Seitensprung vor?
- Respektvoller Abstand oder kuscheln? Die richtige Balance von Distanz und Nähe.

6. Mein konkreter Erfolgs-Plan

- Wer bin ich, was will ich, was kann ich?
- Meine drei wichtigsten Kundengespräche in den nächsten Tagen: Die konsequente Umsetzung
- Wie schaffe ich mir Kraft zum Durchhalten?
- Wer hilft mir dabei?

Trainingsmethodik

Die Teilnehmer gewinnen neue Einsichten durch Erleben. Sie lernen nützliche Instrumente und praktische Regeln zu beherrschen, indem sie sie auf ihre eigene konkrete Situation anwenden. Sie üben ihre eigene praktische Lösung, dabei erhalten sie viel Feedback. Sie planen ihre Anwendung ganz konkret, die Teilnehmer gehen mit konkreten Umsetzungsplänen aus dem Training.

Dauer: 2 Tage.

Seminarleistungen

- Praxisnahe Seminare mit hochkarätigen Dozenten
- Gesicherter Lernerfolg und Klärung eigener Fragen durch kleine Gruppen von maximal 12 Teilnehmern
- Ausführliche Seminarunterlagen zum Nachschlagen und Vertiefen
- Transfersicherung durch Nachbetreuung durch den Dozenten
- Qualifiziertes Teilnahmezertifikat mit Seminarinhalten für Ihren Lebenslauf

Trainingsmethoden

- Systematische und interaktive Wissensvermittlung
- Praxisbezogene Übungen zu Fallbeispielen
- Rollenspiele zu Worst-Case-Situationen
- Teilnehmerbezogene Analysen und Feedbacks

Seminartechnik

2 Flipchart, Overhead/Beamer, 4 Pinwände, Moderatorenkoffer
Tische in U-Form

Tagessatz

1.500,- € + MwSt. + Spesen



Referentin:

Gudrun Rapke

Schreiberstr. 11

90763 Fürth

Tel 0911 – 97798717

On Tour 0170 – 2938196

info@rapke.com