

Motivation im Verkauf – Der Faktor X, der alles möglich macht Wie Sie sich selbst motivieren und neue Kunden gewinnen

Gnadenloser Wettbewerb, Überfluss an Me-too-Produkten, harte Preiskämpfe und Entscheidungsverzögerungen der Kunden erfordern heute mehr Motivation denn je, um zum Abschluss zu kommen. Andererseits erreichen Topverkäufer mit ihrer starken Motivation bis zu 2.000 % mehr Umsatz als andere. Wie schaffen sie das?

Themenauswahl: Die folgenden Themen können je nach Zeit, Ort, Zielgruppe und Kundenwünschen verändert werden.



Begeisterung ist der Motor jeder Leistung. Erst dann kommt der zündende, kreative GEDANKE.

So wecken Sie mit der Power der **Entschlossenheit** sofort 10 entscheidende Erfolgseigenschaften in sich.

Psychohygiene: Wie ein Einsteiger durch die tägliche Kontrolle erfolgsbehindernder und erfolgsfördernder Tugenden in zwei Jahren zum Networking-Marketing-Millionär aufstieg

Stimmungsmanagement: Wir sind nicht glücklich, weil wir erfolgreich sind, sondern: Wir sind erfolgreich, weil wir glücklich sind! 5 Tipps wie Sie eine Superstimmung erreichen.

Der geheimnisvolle Effekt der kontrollierten **Wiederholung:** Wie ein einziger Erfolgsfaktor unsere Leistung über Nacht um 100 % verbessern kann

Emotionen. Nicht unsere Gedanken, sondern erst starke Gefühle mobilisieren die Kräfte in uns, die uns ans Ziel bringen.

Arbeiten ohne eine präzise **Zielbild-Vorstellung** bedeutet Energieverschwendung, denn der Verstand braucht stets ein präzises Ziel. Aber wie bringen Sie Ihre Erfolgsrakete auf Kurs?

Leistung ist gleich Potenzial minus Störungen. Doch wie schafft man es, sich von äußeren und inneren Störungen zu befreien?

Gedanken, Gefühle und Handlungen müssen **übereinstimmen**. Sowohl bewusst als auch unbewusst. Nur dann wirkt die Konzentration der Kräfte. Erfahren Sie, wie es gelingt!

Der unglaubliche Vorteil starker **Willenskraft:** Sie gibt uns nicht nur Kraft, sondern befähigt uns, im richtigen Augenblick auch die richtigen Worte zu sagen. Aber wie erzeugen wir sie?