

Vortrag/Seminar

Die Neuen Spielregeln im Verkauf

Wie Sie heute neue Kunden gewinnen, überzeugen und an sich binden

Auf der Basis zahlreicher Interviews, Seminare und Coachings mit den besten Verkäufern und anhand konkreter Verkaufserfolge erfahren Sie, was sich im Verkauf radikal verändert hat - und wie Sie am besten darauf reagieren.

Themenauswahl: Die Themen können je nach Zeit, Ort, Zielgruppe und den individuellen Wünschen des Kunden verändert bzw. erweitert werden.

Hans Christian Altmann

Die NEUEN SPIELREGELN im Verkauf

Wie Sie einzigartige Angebote entwickeln,
Kunden zum Abschluss verführen
und außergewöhnliche Umsätze erreichen



Die Bedarfsökonomie wurde von der **Wunschökonomie** abgelöst! Was bedeutet das für Sie im Verkauf?

Wie sieht heute das **Profil** des Topverkäufers aus? Warum ist er so erfolgreich? Was können Sie am schnellsten übernehmen?

Was sich der Kunde künftig von seinen **Lieferanten erwartet** und wie er sich den Verkäufern gegenüber verhält?

Alptraum Me-too-Produkt und Preis- und Leistungsvergleiche: Was Sie tun können, um sich sofort vom Wettbewerb **abzuheben**?

Die alte Vorteilsargumentation mit der Uralt-Formel „Das bedeutet für Sie ...“ ist mega out! Erfahren Sie, wie sich der Kunde heute **selbst am besten überzeugt!**

Wie Sie mit der besten **Wachstumsformel** aller Zeiten neue Kunden gewinnen und sie zu Stammkunden und Empfehlungsgebern machen?

Überzeugen weckt Widerstand, **Verführen** Begeisterung! Denn der Kunde will heute verführt und verändert werden. Das gelingt mit den „Methoden des Symmetriebruchs“ am besten!

Introzeption: Die Zauberformel sich erfolgreich an veränderte Situationen wie Kundenbedürfnisse, Marktverhältnisse und Technologien anzupassen.

Der beste Weg, um sich trotz starkem Wettbewerbs-Druck und permanenten Veränderungen jeden Tag mit Lust zu **motivieren**.