

## Neurologik des Verkaufens

Gestresste und unkonzentrierte Verkäufer versuchen, reizüberflutete, abgelenkte und genervte Kunden von Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen: ein Match um ein paar Minuten konzentrierten Zuhörens. Gerade in solchen Situationen werden die Konsequenzen unseres biologischen Erbes offensichtlich und entscheiden über den Verkaufserfolg.

Erkennen der biologischen Grenzen und gezieltes Aufmerksamkeitsmanagement ermöglichen die Kontrolle der eigenen Konzentration, genaueres Beobachten, rascheres Reagieren und damit die Beeinflussung und Steuerung der Aufmerksamkeit des Kunden.

Dieses Training soll routinierten Verkäufern neue Sichtweisen und „bioLOGISCHE“ Verkaufstools–abgeleitet aus den Erkenntnissen von Neurowissenschaften und Verhaltensbiologie - vermitteln, um in Zeiten häufiger Ablenkung und Gesprächsunterbrechungen ein paar Minuten konzentriertes Verkaufsgespräch zu erreichen.

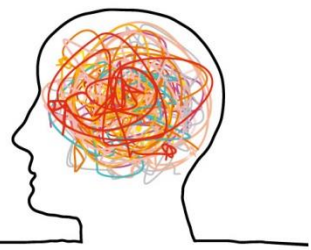
Dieses Training verzichtet bewusst auf Inhalte klassischer Verkaufstrainings, setzt eine Basisausbildung im Verkauf voraus und beleuchtet professionelles Verkaufen aus naturwissenschaftlicher Sicht.

### **Zielgruppe:**

Erfahrene Verkäufer

### **Methoden:**

Kurzinputs, Einzel- und Gruppenarbeiten, Diskussionen, praktische Übungen



## Themen im Detail:

- Die NEUROLOGIK des Gehirns: „Frosch, Spitzmaus und Controller“: Das Hirnmodell für Verkäufer
- Aufmerksamkeitsmanagement für Verkäufer: Unsere wichtigste Währung ist Aufmerksamkeit. Do`s and Dont`s im Umgang mit gestressten Kunden.
- Die NEUROLOGIK des Multitaskings: Wege aus der Multitaskingfalle und ein „hirngerechter“ Umgang mit (gefühlter) permanenter Erreichbarkeit. Konkrete Spielregeln für Verkäufer
- Typische Verhaltensmuster aus der Perspektive der Eigen- und Fremdwahrnehmung: mein Verhalten und das Verhalten meiner Kunden. Kritische Verhaltensweisen richtig erkennen und professionell reagieren. Konkrete Fallbeispiele.
- Belastung im Verkauf: Nicht jeder, der müde ist oder sich momentan lustlos fühlt, hat ein Burnout. Verstehen und rechtzeitig erkennen: typische Belastungsfaktoren im Verkauf. Strategien im Umgang mit Überlastung oder Unterforderung
- Die Logik der Entscheidungen: Wie gestresste Kunden Entscheidungen treffen. Die Bedeutung fokussierter Aufmerksamkeit: Damit erzeugen Verkäufer Bindung und stiften Sicherheit – unabhängig vom Produkt oder der Dienstleistung.
- Eigen- und Fremdwahrnehmung von Verhaltensmustern: kritische Verhaltensweisen richtig erkennen, ansprechen und professionell reagieren. Konkrete Fallbeispiele werden diskutiert.
- Methoden der Konzentration und Entspannung zur Vorbereitung auf ein wichtiges Verkaufsgespräch
- Individueller Umsetzungsplan aufgrund der gewonnenen Erkenntnisse