

## In 7 Tagen zum Spitzenverkäufer – Erfolgreich verkaufen durch Ihre Persönlichkeit

### Das Seminar zum Buch

#### Seminarinhalte:

#### 1. Tag – Kommunikation - Am Anfang ist das Wort

- Vom Lernen
- Gehirngerechtes Lernen
- Das menschliche Gehirn
- Unser Sepp
- Wir leben in Bildern
- Wir leben in Programmen
- Kommunikation ist mehr als miteinander reden
- Wo entstehen unsere Gefühle
- Gekonnt und gezielt Fragen stellen
- Das Reptiliengehirn
- Das Polaritätsgesetz

#### 2. Tag – Kundenkontakte - Ran an den Kunden

- Die Persönlichkeit des Verkäufers
- Das Resonanzgesetz
- Wir leben im Jetzt und Hier
- Das Gesetz der großen Zahl
- Kontaktaufnahme
- Erfolgreich telefonisch Termine vereinbaren
- Einsatz der Körpersprache
- Ansprache am Telefon

#### 3. Tag – Verkaufsgespräche - Das Schlüsselerlebnis

- Der erste Eindruck
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Die Anwärmphase
- Die Bedarfsanalyse
- Die Angebotsphase
- Kundenbedenken
- Die Abschlussphase
- Empfehlungen



## **4. Tag - Zeit- & Geldmanagement - Zeit und Geld im Griff**

- Zeit und Geld im Griff
- Zeit ist Leben
- Meditation
- Aktivitäten - Checkliste
- Setzen Sie Prioritäten
- Die unangenehmen Pflichten
- Der Wert Ihres gestrigen Tages
- Aktiv ab morgen - planen Sie Ihre Zeit
- Geld - Das Symbol für Werte
- Das Wesen des Geldes
- Bestandsaufnahme und Analyse
- Ihre persönliche Geldplanung

## **5. Tag – Körpersprache - Menschen sehen und verstehen**

- Das Instrument Sprache
- Wirkungen der Sprache
- Worte, das sind Befehle, die Ihre Programme steuern
- Sprachmechanismen
- Sprache und Persönlichkeit
- Körpersprache ist analog
- Kenntnisse über Körpersprache - wo liegt der Nutzen?
- Die Körpergestalt analog deuten
- Symbolik der Formen: Form des Kopfes
- Gestalt und Gestik der Hände
- Haare – Bärte – Ohren – Nase – Mund - Augen
- Mimik und Gestik: Teile der Körpersprache
- Körperhaltungen
- Einsatz von Körpersprache im TUN

## **6. Tag – Ziele - Wohin Sie wollen**

- Wer sein Ziel nicht kennt, kommt niemals an
- Warum wir Ziele brauchen
- Wann haben Sie ein Ziel erreicht?
- Kontrolle heißt auch, sein Erfolgserlebnis genießen
- Hindernisse, die Ihren Zielen im Wege stehen
- Der Weg ist das Ziel
- Bilder Ihrer Ziele
- Erfolg erhält niemand als Geschenk
- Halten Sie Ausschau nach erfolgreichen Menschen
- Der Wie-Plan
- Aktivitäten, die zu Ihrem Ziel führen
- Widerstände sind Aufgaben auf Ihrem Weg

## **7. Tag – Motivation - Power durch Denken und Tun**

- Motiv - Antrieb zum Handeln
- Aller Anfang ist schwer - doch dann wird's immer leichter
- Der Mensch - eine Einheit aus Körper, Geist und Selbst (Seele)
- Einflussfaktoren unseres Verhaltens
- Gedanken werden Körperaktion und -reaktion
- Wie können Programme geändert werden?
- Gedanken als Befehle an den Körper
- Sich selbst erfolgreich programmieren
- Techniken zur Selbstsuggestion
- Wachstumsbereiche erkennen und entwickeln

Seminare von Christian Burlage führen Sie in die erfolgreiche Verkaufskunst ein. Das Herausfinden der wahren Bedürfnisse des Kunden und das zielorientierte Verkaufen stehen als Seminarthema im Mittelpunkt. In Zeiten der Veränderung gewinnt das strategische Verkaufen immer mehr an Bedeutung. Das strategische beraten und Verkaufen ist das Zünglein an der Waage für Ihren verkäuferischen Erfolg. JETZT TUN®