



## Erfolgreicher Abschluss

# Warum verkaufen Top-Seller leichter und machen mehr Umsatz?

Die meisten Vertriebler und Kundenberater haben schon ein oder mehrere Verkaufstrainings durchgemacht. Dennoch sind die Ergebnisse bei Verkaufsabschlüssen sehr unterschiedlich. Das gilt für **Kunden- und Verkaufsgespräche Face-to-Face** – aber noch mehr für den **Abschluss am Telefon**.

## Top-Seller sind Spitzenverkäufer

Sie

- erzielen konstant **hohe Abschlussquoten** über 70 Prozent, weil sie nicht verkaufen, sondern ihre Kunden **emotional passend einkaufen lassen**
- **sparen viel Zeit**, weil sie Abkürzungen zum Abschluss kennen
- sind **hoch motiviert**, weil ihnen Verkaufen leichter fällt und sie guten Umsatz machen.

**Was ist das Geheimnis**, worin sich diese Spitzenverkäufer vom Durchschnitt unterscheiden? Die sogenannten „Verkaufswerkzeuge“ können es nicht sein, die stehen praktisch jedem zur Verfügung. Es muss also etwas geben, das den Unterschied ausmacht.

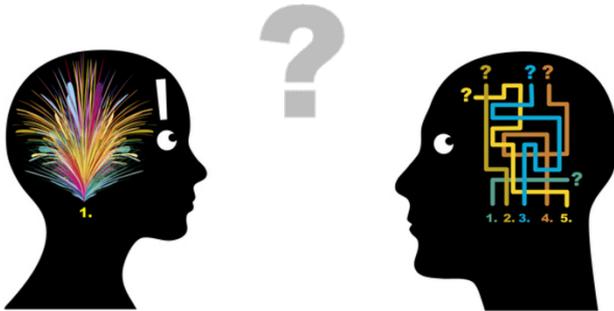


## Die dritte Disziplin im Vertriebs-Triathlon

Der Verkaufsabschluss ist das „große Finale“! Wer den Sack nicht zu machen kann, verliert Umsatz, Kunden und Folgeschäft. Dann heißt es im schlimmsten Fall: „Außer Spesen nichts gewesen!“ Der **Generalschlüssel** der Top-Seller ist **emotional typgerechtes Verkaufen**.

Emotionale Kundentypen und deren Entscheidungsverhalten haben Hirnforscher und Neuro-Psychologen in den letzten 20 Jahren zweifelsfrei wissenschaftlich untersucht. **Die Ergebnisse können Sie heute nutzen:**

Sie profitieren davon, dass wir schon 2009 vom bekannten Experten Dr. Hans-Georg Häusel ausgebildet wurden. Wir coachen und trainieren mit den hochwirksamen Tools der aktuellen Neuro-Wissenschaften.



## Warum Kunden wirklich kaufen!

Kaufentscheidungen werden aufgrund von Emotionen getroffen. Auch wenn Kunden glauben, dass sie „streng rational“ entscheiden, ist das **limbische System zu mehr als 70 %** an der Kaufentscheidung beteiligt. Das limbische System ist der Teil des Gehirns, in dem die Gefühle zu Hause sind.

Jeder Mensch tickt hier unterschiedlich – beim einen löst die Erwartung von **Gewinnen** und Machtzuwachs positive Emotionen aus, beim anderen die Aussicht auf **Sicherheit und Ruhe**, beim dritten ist die **Freude** entscheidend, etwas Neues mit „**Action**“ auszuprobieren.

Diese Zusammenhänge wurden von Neuro-Wissenschaftlern wie Dr. Häusel in den letzten 20 Jahren detailliert erforscht und für Vertrieb und Verkauf zugänglich gemacht.



## Coaching zum Spitzenverkäufer

Hunderte Spitzenverkäufer wurden mit den Mitteln der modernen Neuro-Psychologie analysiert. Aus deren Eigenschaften wurde ein **Benchmark** erstellt, das Ihnen als Grundlage für eine Entwicklung zum Top-Verkäufer dienen kann.

Sie sehen sofort, wo **Verbesserungspotenziale** liegen und können gezielt daran arbeiten. Anstatt viel Zeit und Geld in nicht zielführende Trainings zu stecken, können Sie sich darauf konzentrieren, sich dort zu entwickeln, wo es am schnellsten zielführend ist.

### **Auf die Brainware kommt es an: Nutzen für jeden Einzelnen**

Mit diesem Coaching erfahren Sie konkret, wo Ihre **Stärken** sind und an welchen Eigenschaften Sie noch arbeiten müssen, um in die Liga der Spitzenverkäufer aufzusteigen.

Sie verzichten auf zeitraubende und kostspielige Umwege und setzen dort an, wo Sie das größte **Entwicklungspotenzial** haben – bei sich selbst. Damit können Sie Ihren Erfolg selbst in die Hand nehmen!

### **Nutzen für Unternehmen**

Sie können Ihre Verkaufsmitarbeiter mit einem gezielten Coaching in der Persönlichkeitsentwicklung fördern, um Beratungs- und **Verkaufserfolge** zu steigern. Das hilft Ihnen, Ihre Verkaufsziele früher und nachhaltiger als geplant zu erreichen. Als Unternehmen sparen sie viel Zeit und Geld. Als Nebeneffekt und können Sie „**Dreamteams**“ aus MitarbeiterInnen fördern, die sich perfekt ergänzen.

Das steigert die **Motivation** aller Beteiligten!

### **Entwicklung zum Spitzenverkäufer durch Profilvergleich mit Top-Sellern**

In Verbindung mit einem Test im Internet (dauert ca. 25 Minuten) beantwortet dieses Coaching sehr gut verständlich: Wie bin ich selbst limbisch strukturiert? Wo kommen meine individuellen emotionalen Bewertungen her? Wie kann ich **schnell meine Wirkung weiter verstärken**? Wie kann ich meine **Stärken noch besser nutzen** und welche Schwächen sollte ich ausgleichen? Dieser Test mit Coaching ist eine außerordentlich wirksame Grundlage für nachhaltige Akquise- und Verkaufs-Erfolge: für Sie selbst, Ihr Team und Ihr Unternehmen!

**Wollen Sie sich genauer informieren?**

### **Unser Angebot für Sie**

- Kostenfreies Telefonat siehe unten
- **Workshops ab 3,5 Stunden**
- Beratung, Training und Coaching:  
Welcome-Telefonate, Terminvereinbarung, Kaltakquise, Angebote Nachfassen, Beratung und Abschluss, After-Sales, Cross-Selling und Up-Selling, Jahresgespräche

### **Kostenfreies Telefonat mit Präsentation vereinbaren**

- Sofort online unter [www.terminland.de/eckart.krueger](http://www.terminland.de/eckart.krueger)
- Per E-Mail an [assistenz@akquise-werkzeuge.de](mailto:assistenz@akquise-werkzeuge.de)
- Telefonisch unter +49 6151 800 36 060