



Sehen Sie dazu die Videos 5-1 und 5-2 auf der Seite  
[www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5](http://www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5)

## Der limbische Erfolgskoffer

Der limbische Erfolgskoffer ist die Zusammenfassung aller Inhalte dieses Online-Trainings. Sie können mithilfe dieser Videos erarbeiten, was in Ihren individuellen Erfolgskoffer hineingehört.

Die Erfahrung aus mehr als zehn Jahren Vertriebstrainer-Praxis mit den limbischen Inhalten: Die Instrumente und Tools aus dem Erfolgskoffer verbessern die Ergebnisse in Verkauf und Kundenkommunikation sehr deutlich. Jeder von uns hat es in Verkauf und Kommunikation mit vier Zielgruppen zu tun:

- dominante Performer/innen
- konservativ Bewahrer/innen
- familienorientierte Unterstützer/Ihnen
- innovative Kreative

Man kann sagen, dass jeder Mensch eine Mischung aus allen vier Typen ist. Aber: zwei limbische Instruktionen sind im Gehirn stärker ausgeprägt – und eine davon gibt die grundlegende Richtung an. Zwei Beispiele:

**Performer/innen** tendieren emotional zum konservativen Bewahrer – dann sind es „konservative Performer“. Oder sie tendieren emotional zu den innovativen Kreativen. Dann sind sie „kreative Performer“.

**Unterstützer/innen** tendieren emotional zu den Kreativen – dann nennen wir sie kreative Unterstützer. – Oder zu den sicherheitsorientierten Bewahrern, dann sind es konservative Unterstützer.

## Der limbische Erfolgskoffer

---

Trainings-Unterlagen zum Video 5-1 und 5-2

2/6

Was gehört in Ihren limbischen Erfolgskoffer, wenn Ihre Kunden Performer sind? Was benötigen Sie, um ihn oder sie zum gewünschten Ziel zu führen? Welche **Informationen** geben Sie ihm oder welche **materiellen Dinge** sind überzeugend? Welche **Art und Weise** kommt optimal an?

Hier können Sie alles anwenden, was Sie bisher in diesem Online-Training erarbeitet haben. Beispielsweise **Adjektive** und **Verben**, **Hauptaussagen** und **Design-Präferenzen**

Sehen Sie dazu das **Video 5-1** ab Minute 3:50 auf der Webseite [www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5](http://www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5)

### Wenn der Kunde ein Performer ist ...

... biete ich ihm:

... benötige ich:

## Der limbische Erfolgskoffer

---

Trainings-Unterlagen zum Video 5-1 und 5-2

3/6

Sie finden hier die emotionalen „Gegenspieler“ der Performer, die Unterstützer:

Welche **Informationen** sollten Sie Unterstützern geben, damit sie „ja“ sagen zu Ihrem Angebot? Welche **materiellen Dinge** überzeugen Unterstützer? Welche **Art und Weise** kommt optimal an? Wenden Sie alles an, was Sie bisher in diesem Online-Training gelernt und erarbeitet haben: Adjektive, Verben, Hauptaussagen, Design-Präferenzen...

Sehen Sie dazu das **Video 5-1** ab Minute 12:30 auf der Seite [www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5](http://www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5)

### Wenn der Kunde ein Unterstützer ist ...

... biete ich ihm:

... benötige ich:

Welche **Informationen** sollten Sie Kreativen geben, damit sie „ja“ sagen zu Ihrem Angebot? Welche **materiellen Dinge** überzeugen Unterstützer? Welche **Art und Weise** kommt optimal an? Wenden Sie alles an, was Sie bisher in diesem Online-Training gelernt und erarbeitet haben: Welche Adjektive, Verben, Hauptaussagen, Design-Präferenzen usw. überzeugen Kreative?

Sehen Sie dazu das **Video 5-2** auf Seite [www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5](http://www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5)

### Wenn der Kunde ein Kreativer ist ...

... biete ich ihm:

... benötige ich:

Welche **Informationen** sollten Sie Bewahrern geben, damit sie „ja“ sagen zu Ihrem Angebot? Welche **materiellen Dinge** überzeugen die Bewahrer? Welche **Art und Weise** kommt optimal an? Wenden Sie alles an, was Sie bisher in diesem Online-Training gelernt und erarbeitet haben: Welche Adjektive, Verben, Hauptaussagen, Design-Präferenzen usw. überzeugen eine/n Bewahrer/in?

Sehen Sie dazu das **Video 5.2** auf der Seite [www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5](http://www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5)

### Wenn der Kunde ein Bewahrer ist ...

... biete ich ihm:

... benötige ich:

## Links

Hier finden Sie Links zu den Schulungsvideos

### Modul 1

### Modul 2

### Modul 3

[www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-3](http://www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-3)

### Modul 4

### Modul 5

[www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5](http://www.akquise-werkzeuge.de/onlinetraining-modul-5)