



Vortragsthema:

Verkaufen und Service mit Herz

Warum Kunden Emotionen kaufen

Ein lebendiger Vortrag mit viel Herz:

Die Fähigkeit oder Kunst der Gestaltung von Beziehungen besteht im Wesentlichen im Umgang mit den Gefühlen anderer Menschen (u.a. zum Kunden, zu anderen Mitarbeitern, aber auch zu sich selber). Es ist die Grundlage für eine reibungslose Zusammenarbeit in nahezu allen beruflichen Umfeldern.

Kundenbeziehungen und Kundenbindungen entstehen zuerst auf der Basis der Gefühle und Emotionen. Es ist zugleich die Voraussetzung für Beliebtheit, Wertschätzung und Integration in eine Gemeinschaft. *Verkaufen und Service mit Herz* zeigt die Grundlagen Kundengefühle besser zu verstehen und die emotionale Kompetenz einzusetzen und zu verstehen.

Es wurde festgestellt, dass die meisten Entscheidungen nicht nach objektiven Kriterien, sondern nach emotionalen Empfindungen getroffen werden. Häufig werden rationale Gründe für eine Kaufentscheidung nur nachgeschoben, um eine emotional längst getroffene Entscheidung gegenüber anderen Personen wie etwa dem Lebensgefährten zu rechtfertigen. Ein Vortrag um den Umsatz mit Leichtigkeit und mehr Freude zu steigern!

Ein lebendiger Vortrag von der Firmentrainerin, Expertin und Gründerin/ Inhaberin der Herzsprache®

In diesem Vortrag erfahren Sie, warum Kunden Emotionen kaufen!

Vortragsinhalte:

- Verkaufen mit Herz und die direkte Kundenansprache verbessern
- So wird die Kauflaune der Kunden gesteigert
- Wahrnehmung von Emotionen und die Nutzung von *Kunden Emotionen*
- Die emotionale Kompetenz verbessern - Tipps von der Expertin – Gründerin der Herzsprache®
- Motivation, Dynamiken und falsche Führung – Führungsformen im Zeitalter der Technik
- Umsatzsteigerung leicht gemacht - Die Kraft der "Emotionalen Verkäufe/ Einkäufe"
- Frauen kaufen anders und was Männer zum Einkaufen motiviert
- Der Unterschied zu einem Verkäufer mit Herz.
- Im Vergleich Wochenmarkt und Einzelhandel. Die Besonderheit DES ARBEITSPLATZES.
- Das Unternehmen- die Produkte als MARKE. Markenwert/ Image verbessern mit Herzsprache®
- Bonus: Wissenswertes VON HERZSPRACHE®. Thema: Kunden/ Verkauf/ Service/ Persönlichkeit

Verkaufen mit Herz - "Glückliche Kunden/Mitglieder kaufen mehr"

Zielgruppe: Dieser Vortrag richtet sich an alle, die ihr Verkaufs- Kommunikationstalent verbessern möchten, unabhängig von Berufung, Ehrenamt oder Branche. Verkauf/ Dienstleistung/ Persönlichkeit.

Vortragszeit: 60-90 Minuten

Britta Marbs

Herzsprache® Akademie

E-Mail: info@Herzsprache.com

www.Herzsprache.com

www.Firmentrainer.com

Tel.: 0172. 56 10 587

Büro Hamburg: 040. 22 60 24 27

