


INtem Limbic® Sales Training

Warum Kunden wirklich kaufen



**Vernunft
Emotionen
Wünsche**

In Kooperation mit Dr. Hans-Georg Häusel

Psychologischer und neurologischer
Grundlagenforscher zum limbischen System

Haben auch Sie sich schon einmal gewünscht, hinter die Stirn Ihres Kunden zu schauen? Sofort zu erkennen, mit welchen Argumenten Sie ihn emotional packen und für Ihr Angebot gewinnen und begeistern?

Dies ist heute kein Traum mehr. Es ist Wirklichkeit. Denn diese verblüffende Fähigkeit können Sie sich heute aneignen. Im neuen INtem Limbic® Sales Training von INtem.

Die verblüffende Wirkung der neuen INtem Limbic® Sales Techniken führe ich Ihnen gern persönlich, kostenlos und unverbindlich vor!

Rufen Sie mich einfach an: Telefon 036209 / 43 789

**Nutzen Sie
die neue
Abkürzung zum
Verkaufserfolg**

**Nach diesem
neuen Training ...**

- ▶ **erkennen Sie mit erstaunlicher Sicherheit, welche Wünsche und Emotionen jeder einzelne Kunde hat**
- ▶ **wissen Sie, wie Sie diese Emotionen des Kunden im Verkaufsgespräch zum Klingen bringen**
- ▶ **und Sie steigern Ihre Erfolgsquote deshalb mühelos in einem Maße, das Sie bisher wahrscheinlich nicht für möglich gehalten haben.**

Denn das INtem Limbic®Sales Training macht erstmals die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung für Ihre Verkaufspraxis nutzbar. Dem INtem-Training liegen die Ergebnisse jahrelanger Forschung zu Grunde, die vor allem eines beweisen:

Kaufentscheidungen fallen nicht aus rationalen Gründen. Auch wenn der Kunde später 10 gute Gründe für seine Entscheidung anführen kann – Kaufentscheidungen werden aufgrund von Emotionen, von Gefühlen getroffen. Gesteuert durch das limbischen System, dem Teil unseres Gehirns, in dem die Gefühle zu Hause sind.

So funktioniert das neue INtem Limbic® Sales Training

Jeder Mensch tickt emotional unterschiedlich – beim einen löst die Erwartung von Gewinnen und Machtzuwachs Emotionen aus, beim anderen die Aussicht auf Sicherheit, beim dritten ist die Freude, etwas Neues auszuprobieren, entscheidend ... Kurz: Jeder Kunde hat ein bestimmtes emotionales Profil. Bisher war die Zuordnung von Kunden zu bestimmten Typen mehr oder weniger willkürlich. Die Forschungsergebnisse, die dem INtem Limbic® Sales Training zugrunde liegen, geben Ihnen jetzt erstmals wissenschaftlich fundiert und in der Verkaufspraxis sofort einsetzbare Profile an die Hand.

Im INtem-Training lernen Sie eine Methode, um jeden Kunden sofort einem emotionalen Persönlichkeitsprofil zuzuordnen. Sie wissen schon nach wenigen Sätzen, was speziell diesen Kunden gefühlsmäßig am stärksten anspricht. Und dann spielen Sie auf der Klaviatur des limbischen Systems:

Sie bringen genau die Argumente, die positive Emotionen für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung auslösen. Sie vermeiden mit sicherer Hand die Themen, auf die der Kunde allergisch reagieren könnte. Sie stellen die Vorteile in den Vordergrund, bei denen sich der Kunde sofort wohl fühlt.

Stellen Sie sich vor, was dies für Sie bedeutet:

- ▶ Sie verkürzen die Zeitspanne bis zum erfolgreichen Abschluss dramatisch, weil Sie bei jedem Kunden durch geübtes Zuhören direkt zu den entscheidenden Kaufauslösern Ihres Angebots kommen.
- ▶ Sie vermeiden sicher, dass Sie aneinander vorbeireden – weil Sie im INtem-Training erfahren, welcher emotionale Typ Sie selbst sind. So können Sie Missverständnisse ausschließen und gelangen mit jedem Kunden sofort auf die emotional richtige Schiene.
- ▶ Sie gewinnen zufriedeneren Kunden, weil Sie jedem einzelnen Kunden jetzt genau das geben, was er im Innersten will.

Machen Sie sich Ihre eigenes Bild, was dieses neue Verkaufstechnik für Sie und Ihr Team bedeuten kann. Ich stelle Ihnen die verblüffende Wirksamkeit in einem persönlichen 10-Minuten-Limbic®-Test vor. Natürlich kostenlos und unverbindlich.

Rufen Sie einfach jetzt an: Telefon 036209 / 43 789

In diesem Verkaufstraining lernen Sie:

- Warum Menschen emotional und nicht rational entscheiden und einkaufen
- Wie Sie mit Ihren Produkten, Dienstleistungen und Marken Emotionen auslösen damit noch mehr Kunden kaufen
- Wie Sie die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse der Gehirnforschung in der täglichen Verkaufspraxis anwenden, um den Kunden sicher zu überzeugen
- Welche Auswirkung dieses Wissen in jeder einzelnen Verkaufsphase hat, um mit neuen und kreativen Ansätzen die Wünsche der Kunden zu erfüllen.
- Wie Sie dadurch sicher und schnell Einwände behandeln, durch Preisverhandlungen kommen und den Abschluss durchsetzen
- Wie Sie die limbischen Filter beeinflussen kann, um emotional eine positive Entscheidung zu bekommen
- Wie Sie Ihr eigenes Beziehungs- und Zustandsmanagement optimal ausrichten, um mögliche Kaufhemmschwellen der Kunden zu vermeiden
- Wie Sie typengerecht Ihre Physiologie einsetzen, mit welcher neuen Sprache und mit welchen neuen Inhalten Sie argumentieren, um erfolgreich Aufträge zu erhalten

INtem®

Vertriebsmeister Trainer/Coach/Berater

Ralf Koschinski

Partner der INtem-Gruppe

Alte Leipziger 1
99102 Klettbach

Telefon: 036209 / 43 789

Telefax: 036209 / 43 924

E-Mail: r.koschinski@vertriebsmeister.de

Web: www.vertriebsmeister.de