



LARS SCHÄFER

Emotionales Verkaufen

Was Ihre Kunden **WIRKLICH** wollen

Audio-CD, 4 CDs

ISBN: 978-3-86936-500-8

€ 39,90 (D) | € 39,90 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2013

So gewinnen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden

Kennen Sie das größte Kaufmotiv unserer Zeit? Es ist das Vertrauen! Doch wie gewinnt man das Vertrauen seiner Kunden – und wie bleibt es einem auch langfristig erhalten?

Auswendig gelernte Phrasen und Manipulationen helfen Ihnen da nicht weiter. Sie mögen vielleicht einen kurzfristigen Erfolg verbuchen, können Ihre Kunden aber nicht langfristig an sich binden. Nur wenn wir uns als Mensch und Persönlichkeit einbringen, die Kunden ernst nehmen und wertschätzen, sie ehrlich, fair und zuverlässig behandelt, haben wir gute Chancen, ihr Vertrauen und ihre Loyalität zu gewinnen.

Wie funktioniert emotionales Verkaufen, was ist emotionales Verkaufen? Wie bietet man emotionale Verkaufserlebnisse? Nicht in der Theorie, sondern ganz praktisch ... Nachdem bereits das Buch ein voller Erfolg war, legt Lars Schäfer jetzt nach und bietet mit seiner Audio-CD *Emotionales Verkaufen. Was Ihre Kunden WIRKLICH wollen* noch mehr Tipps und Tools für glückliche Kunden und eine dauerhafte Kundenbeziehung.

Anhand selbst erlebter Praxisbeispiele und Übungen zeigt er, wie man Vertrauen leichter aufbaut und eine eigene Verkäuferpersönlichkeit entwickelt, mit der man sich von der Konkurrenz abhebt. Lars Schäfer erklärt kenntnisreich, humorvoll und praxisorientiert, wie die Emotion in den Verkauf kommt. Der Verkäufer von heute und der Zukunft braucht neue Qualitäten. Das emotionale Verkaufen ist solch eine Qualität.

Bedarfsermittlung, Kundenansprache, Nutzenargumentation, Abschlussstrategien: Dieses Hörbuch behandelt alle wichtigen Elemente des Verkaufsprozesses und setzt dabei einen neuen Fokus. Die Kopf-Herz-Formel löst die nüchterne und sachbezogene Verkaufstechnik ab. Lars Schäfer macht klar: Emotionales Verkaufen bedeutet, eigene Emotionen wahrzunehmen, zuzulassen und die Emotionen des Kunden in den Mittelpunkt zu stellen.

Lars Schäfer (Kürten) ist Speaker, Trainer und Experte zum Thema "Emotionales Verkaufen". Nach 15 Jahren Praxis im Innen- und Außendienst ist er seit 2004 selbstständiger Verkaufs- und Kommunikationstrainer mit dem Spezialthema "Kundenbindung durch Emotionales Verkaufen". Er bietet Verkaufstrainings für den Außendienst, Shopmitarbeiter und Vertriebsingenieure. Seine Veranstaltungen zeichnen sich durch einen hohen Motivationsfaktor, Humor und jede Menge Praxisbezug aus. Lars Schäfer ist Mitglied der German Speakers Association.