

Vortragsthema: Aktives und emotionales verkaufen!



Aktives und emotionales verkaufen

Kennen Sie gute Produkte, bei denen die Verkäufer und die Einkaufsatmosphäre nicht stimmen?

Die widersprüchlichen Signale senden, keine Motivation am Arbeitsplatz haben oder zu beschäftigt und gestresst wirken?

Ein unstimmliges Verkaufsverhalten mindert den Wert der Produkte. Ihr Team ist Ihre Verpackung fürs Geschäft!

Wollen Sie eine erfolgreiche Kommunikation führen? Dann sollten Sie die Grundregeln und die Feinheiten kennen, Ihre Kompetenzen auch optisch und authentisch perfekt zu präsentieren! Aktives und emotionales verkaufen können!

Gehen Sie mit hinter die Kulissen einer Firmentrainerin und Expertin und sehen Sie, wie mittels aktiver und emotionaler Kommunikation die Kundenbindung sowie Neukundengewinnung durchgeführt wird und sich Ihr Image (= Wirkung nach außen) des Geschäfts stark verbessert.

Vortragsinhalte:

- Wie Kommunikation ihre Kompetenz untergräbt oder untermauert
- Welche Botschaften Kommunikation & Verkäufer unbewusst senden
- Wie emotionale Kommunikation beim Verkaufsabschluss entscheidet
- Die größten Fehler im Kundenumgang
- Wie Kundenpsychologie strategisch eingesetzt wird
- Wie sie authentisch bleiben und gleichzeitig professionell wirken
- Umsatzsteigerung durch aktives und emotionales verkaufen
- Die Tricks der Verkaufsprofis aus erster Hand

Kontakt Daten:

Britta Marbs
www.Herzsprache.com
www.Firmentrainer.com

Tel.: 0172. 56 10 587
Büro Hamburg: 040. 22 60 24 27

E-Mail: info@firmentrainer.com

Firmentrainer.com

und

Herzsprache®
by Britta Marbs 



Britta Marbs ist die Gründerin der Marke Herzsprache®, Inhaberin von Britta Marbs Business Training und Herzsprache® Akademie. Mit Motivation, unternehmerischer Erfahrung und einem einzigartigen Konzept entwickelt sie Mitarbeiter zu aktiven und positiven Präsentatoren.

Sie bringt Einzelpersonen, Führungskräfte und ganze Teams in Beratungen und Firmeninternen Schulungen bei, wie Sie Selbstmarketing mit Sog-Wirkung betreiben und aktiver auf Kunden zugehen und die Ware präsentieren und besser verkaufen. Neue Ansätze im Führungsstil und im Kundenumgang werden aktiviert.

- Raus aus der Betriebsblindheit!

Der NDR und Hamburg Journal u.a. Medien haben über die Kompetenz berichtet und kürten sie zu der „Beraterin der Herzen.“ Zudem besitzt sie mehrere Projekt- und Kooperationsaufträge mit verschiedenen Einzelhandelsverbänden und Organisationen. Sie arbeitet mit ihrer Akademie bundesweit mit Unternehmen/ Saisongeschäften/ Hofläden, Wochenmärkten und Markthändlern zusammen, sowie ist sie für Vorträge und interne Schulungen zu buchen.