

## **NLP Verkaufstraining**

### **Neue Konzepte für erfolgreiches Verkaufen**

Die Anforderungen, die heute an Verkäufer gestellt werden, haben sich durch gut informierte und geschulte Kunden und nicht zuletzt durch die Herausforderung der derzeitigen konjunkturellen Lage in den letzten Jahren stark gewandelt. Die "alten Verkäufertricks" funktionieren nicht mehr, denn die Kunden sind sicherer und zu Recht anspruchsvoller geworden. Heute sind echte Motivation, wirklicher Kontakt und natürlich kundenorientierte Beratung und Betreuung gefragt. Wie lassen sich diese neuen Anforderungen gekonnt meistern?

Eine sehr erfolgreiche Lösung zur Entwicklung dieser Anforderungen bietet die neueste Kommunikationsmethode, das Neurolinguistische Programmieren, kurz NLP genannt. NLP wurde von den beiden Amerikanern John Grinder (Linguistik Professor) und Richard Bandler (Informatiker) entwickelt. Sie haben untersucht, was Menschen, die Spitzenleistungen erbringen, machen um so erfolgreich zu sein. Dabei haben sie unter anderem die Verkaufstechniken und Verhaltensweisen von Spitzenverkäufern systematisch untersucht. Aus Ihren Beobachtungen haben sie eine ganze Reihe von Strategien und Techniken abgeleitet, die nun von jedermann, der an mehr Erfolg im Verkauf interessiert ist, erlernt werden kann. NLP hat fünf wesentliche Elemente für Verkaufserfolg beobachtet. Es sind dies: Motivation, Kontaktfähigkeit, ein wirkungsvolles Qualifikationsmodell, Überzeugungstechniken und klare Werte und Ziele.

Betrachten wir die einzelnen Elemente einmal genauer:

Erfolgsfaktor Nummer eins ist Motivation. Verkaufen bedeutet motivieren. Erfolgreiche Verkäufer verfügen deshalb über Strategien und Techniken, wie sie zuerst sich selber und dann ihre Kunden wirkungsvoll motivieren können.

Erfolgsfaktor Nummer zwei sind exzellente Kontaktfähigkeiten. Die Zeiten der unverbindlichen Verkaufskomplimente und -sprüche sind eindeutig vorbei. Was gefragt wird, sind Verkäufer, die echten menschlichen Kontakt aufbauen können, und denen man vertrauen kann.

Erfolgsfaktor Nummer drei ist ein praktisches Modell zur Qualifikation des Kunden. Die Menschen, mit denen Sie zu tun haben, sind alle verschieden. Den "normalen" Kunden gibt es nicht, und wenn Sie jemandem etwas verkaufen wollen, dann ist es wichtig, dass Sie die individuellen Unterschiede der Menschen erkennen und wissen, wer der Kunde ist, der

vor Ihnen steht. Zum Beispiel: Was motiviert ihn und wie trifft er Entscheidungen.

Erfolgsfaktor Nummer vier sind Überzeugungstechniken. Wenn Sie erkannt haben, wer Ihr Kunde ist, müssen Sie als erfolgreicher Verkäufer in der Lage sein, die Präsentation Ihres Produktes genau auf diesen Kunden auszurichten, und Sie werden die Überzeugungsstrategie anwenden, die für diesen Kunden am wirkungsvollsten ist.

Erfolgsfaktor Nummer fünf schliesslich sind Ihre persönlichen und beruflichen Zielsetzungen und Werte. Langfristiger Erfolg ist besonders dann möglich, wenn Sie wissen, was Ihre Ziele sind, wie diese zu Ihrem Alltag passen, und warum Sie diese Ziele unbedingt erreichen wollen und werden. Was ist Ihnen wirklich wichtig? Was motiviert Sie, am Morgen mit Freude aufzustehen? Was begeistert Sie am meisten in Ihrem Leben? Die konstruktiven Antworten auf diese und andere Fragen bestimmen den Umfang Ihres Erfolges.

Im Seminar "NLP für Verkäufer" lernen Sie die einfach anwendbaren Grundsätze der Motivation kennen. Darüber hinaus üben Sie sofort im Seminar, diese Grundsätze anzuwenden, und so noch mehr Motivation und Power zu entwickeln. Im Seminar erleben Sie ebenfalls, wie Sie echten Kontakt zu jedem Kunden einfach und schnell erreichen und wie Sie schon bestehende Kontakte vertiefen können. Wie viel erfolgreicher könnten Sie sein, wenn es Ihnen gelingt, mit allen Kunden in einer konstruktiven Weise guten Kontakt zu haben. Ausserdem setzen Sie sich im Seminar intensiv mit ihren Zielen und Werten auseinander und es werden gemeinsam Wege gesucht und gefunden, wie diese Ziele und Werte im alltäglichen Leben umgesetzt und erreicht werden können. Insgesamt bietet dieses Seminar besonders auch dem erfahrenen Verkäufer neues Wissen und Fähigkeiten, die er sofort im Berufsalltag erfolgreich nutzen kann.