

## Kaufknöpfe im Gehirn! Warum Kunden kaufen!

Im Premium-Segment spielen Emotionen eine große Rolle, das ist schon lange bekannt. Möchten Sie wissen um welche Emotionen es sich bei den unterschiedlichen Kundentypen handelt? Wie Sie die Erkenntnisse aus der modernen Gehirnforschung für sich nutzen können und Ihren Verkaufserfolg steigern!

Inhalt des Seminars:

- Systematischer und strategischer Verhandlungsdialog
- Kommunikationsmethoden - psychologische Gesprächsführung im Beratungsgespräch
- Neuromarketing – Kunden kaufen je nach Kundentypen aus unterschiedlichen Emotionen heraus.
- Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches emotionales Käuferlebnis in Abhängigkeit des Kundenprofils
- Rabattverhandlungen in Abhängigkeit des Kundentypen

Seminartermine: Berlin: 30.10.2014  
Dauer: 09:00 bis 17:30 Uhr  
Investition: 535,50,- € (incl. MWSt.) incl. Getränke und Mittag

### Anmeldung

Firma: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_  
Straße: \_\_\_\_\_ Nachname: \_\_\_\_\_  
Postleitzahl: \_\_\_\_\_ Ort: \_\_\_\_\_  
Email: \_\_\_\_\_  
Telefon: \_\_\_\_\_  
Branche: \_\_\_\_\_ Funktion/Tätigkeit: \_\_\_\_\_  
Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie dieses Formular ausgefüllt und unterschrieben per Email an mail@saylors.de. Die Gebühren in Höhe von 535,50,- € bitte ich Sie bis spätestens 8 Tagen vor Seminarbeginn auf das untenstehende Konto zu überweisen.

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!