

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: Düsseldorf: 25.09.2014
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!