

Impulsvortrag/Training: Der Kaufknopf im Kundenkopf

Verkauft wird heutzutage vor allem dann, wenn es gelingt, den richtigen Kaufknopf im Kundenkopf zu drücken. Dieser Kaufknopf sitzt im Unterbewusstsein des Kundenkopfs und wird nur durch starke emotionale Reize ausgelöst. Emotionale Nähe zum Kunden und Resilienz im Kundenkontakt sind deswegen heutzutage die entscheidenden Wettbewerbsvorteile im Verkauf. Holen Sie sich deshalb für Ihren Verkaufserfolg das wichtigste Know-how zum Kaufknopf im Kundenkopf und Resilienz im Kundenkontakt. Das Seminar wurde aus Erkenntnissen von 14 Jahren Service WM entwickelt. 7000 regionale Unternehmen haben daran teilgenommen. 0,5 Mio. Kundenmeinungen wurden ausgewertet und mehr als 10.000 Führungskräfte und Mitarbeiter im Verkauf, Service und Marketing haben die Vorträge von Norbert Beck gehört.

Inhalte:

- Menschen kaufen Emotionen
- Der Kaufautomatik-Speicher
- Die 3 Kaufknöpfe in den Kundenköpfen
- Frauen kaufen anders als Männer
- Resilienz – Erfolgsfaktor Nr. 1 im Verkauf
- Emotionale Fitness im Verkauf

Der Vortragsredner Norbert Beck

Norbert Beck ist Experte für Service und Resilienz im Kundenkontakt, Macher der Service Weltmeisterschaft (www.servicewm.de) mehrfacher Buchautor, gefragter Key-Note Speaker und Trainer. Seine im Gabler Verlag erschienen Bücher tragen die Titel „Service ist sexy“ und „Hirnlos verkaufen war gestern“. Er leitete 3 Jahre den Campus der Fachhochschule für angewandtes Management in Neumarkt und ist einer der renommiertesten Vortragsredner in Deutschland zum Thema Service und Resilienz im Kundenkontakt.

Mehr als 150 Presseartikel in renommierten Tageszeitungen sind in den letzten 10 Jahren über Norbert Beck erschienen.

