



Nachhaltige Transfersicherung (1) Mit „Conquest of Paradise“ Kaufsignale des Kunden erkennen Rainer Frieß

Es ist und bleibt die Gretchen-Frage im Verkaufstraining: Wie gelingt der Transfer neuen Wissens und Könnens an den Arbeitsplatz, wie lässt es sich im Kundengespräch umsetzen und zwar so, dass es dauerhaft im Verhaltensrepertoire des Verkäufers verankert wird? Der NEURONavigator hilft Trainern, die Nachhaltigkeit ihrer Seminare zu steigern.

Ein Beispiel: Verkäufer Heiner Müller (Name geändert) ist auf der Autobahn, auf dem Weg zu einem Kunden. Er schließt sein Smartphone an – und vergegenwärtigt sich mithilfe des NEURONavigators, wie er gleich den Kunden begrüßen und sich in der heißen Abschlussphase verhalten wird. „Ich komme auf das Hobby des Kunden zu sprechen, ich nenne mehrmals seinen Namen. ... Ich achte auf Kaufsignale wie ...“.



Spezielle Inhalte des Trainings werden mit der Lieblingsmusik des Teilnehmers und speziellen Soundeffekten gemischt

Diese Tipps erklingen in seiner eigenen Stimme, sind untermalt mit seiner Lieblingsmusik (Herr Müller liebt „Conquest of Paradise“ von Vangelis). Das hat nicht nur den Gentleman-Boxer Henry Maske bei seinem Gang zum Boxing motiviert, auch Heiner Müller fühlt sich jetzt stark und perfekt vorbereitet. Er freut sich jetzt so richtig auf das Kundengespräch. Er ist sicher: Dieses Mal unterlaufen ihm seine üblichen Fehler nicht; die Audioaufnahme hat ihm nochmals ins Bewusstsein gerufen, worauf er achten muss.

Lerninhalte nachhaltig verankern

Was ist hier geschehen? Unser Verkäufer Müller nutzt den NEURONavigator, der auf einer Entwicklung zur Leistungsoptimierung im Spitzensport basiert und in Zusammenarbeit mit Sellympia und einem Coach und Therapeuten für den Vertrieb adaptiert und weiterentwickelt wurde. Der NEURONavigator ist eine kreative Innovation und hilft dem Seminarteilnehmer dabei, seine Ziele und Umsetzungsstrategien täglich in seinem Inneren zu verankern, verbunden mit den dazu passenden Erfolgsgefühlen. Der Verkäufer übernimmt die neuen Fähigkeiten automatisch in sein Verhaltensrepertoire, indem er sich seine Audioaufnahme immer wieder anhört.

Heiner Müller weiß seit langem: Seine Schwäche liegt in der heiklen Begrüßungsphase, in der es um den emotionalen Vertrauensaufbau geht. Zudem hapert es beim Abschluss. Müller

kommt zu spät auf den springenden Punkt, weil er allzu häufig Kaufsignale des Kunden übersieht und überhört. Das soll jetzt anders werden. In meinem Seminar hat er erfahren, wie er bei der Begrüßung Vertrauen aufbaut – indem er etwa das Hobby des Kunden anspricht. Welches das ist, hat er recherchiert. Und er kennt nun die typischen Kaufsignale aus dem Effeff: Der Kunde blättert in den Unterlagen, fragt nach den Lieferkonditionen, beschäftigt sich mithin mit Aspekten, die eigentlich erst nach dem Kauf von Bedeutung sind.



Der NEURONavigator auf dem Weg zum Kunden im Einsatz: Die speziell aufbereiteten Audiodateien aktivieren die erarbeiteten Erfolgsstrategien aus dem Seminar.

Einprägsame innere Bilder kreieren

In der abgeschotteten Atmosphäre des Seminarraums hat das toll geklappt – aber wie sieht es gleich beim Kunden aus? Hier kommt der NEURONavigator zum Einsatz. Heiner Müller hat die für ihn wichtigsten Seminarerkenntnisse zusammen mit mir am Ende seines Seminars in einen konkreten Maßnahmenplan gefasst und in motivie-

renden Sätzen auf den Punkt gebracht. Herr Müller stellt sich nun vor, dass er seine Ziele schon erreicht hat und schildert rückblickend, welche Schritte und Maßnahmen dies ermöglicht haben. Unser Spezialist zeichnet dies in einer Telefonsitzung mit dem Verkäufer auf und unterlegt den von Heiner Müller gesprochenen Text mit dessen Lieblingsmusik.

Weil wir die individuellen Inhalte mit der Lieblingsmusik des Verkäufers und speziellen Soundeffekten mischen, können wir einprägsame innere Bilder und starke Emotionen erzeugen. Damit verinnerlichen sich die erarbeiteten Erfolgsstrategien und Herr Müller geht motiviert und gut vorbereitet in sein Kundengespräch.

Durch Wiederholung zum Erfolg

Ob Selbstvertrauen, Stressabbau und Freude am Beruf, ob neue Verkaufs-Skills wie Frage- und Abschluss-techniken oder Methoden der Einwandbehandlung: All diese Kompetenzen lassen sich so zügig aufbauen und verinnerlichen.

Gehirnforscher bestätigen, dass wir das besser behalten und auch umsetzen, was wir mit Emotionen verknüpfen. Und jeder Pädagoge weiß, dass beim Lernprozess die Wiederholung von Inhalten von zentraler Bedeutung ist. Durch den NEURONavigator kann das Unterbewusstsein und das Bewusstsein des Seminarteilnehmers Trainingsinhalte und persönlichen Lernziele optimal verinnerlichen. Das ist das fehlende Puzzle-Teil, was wir Trainer immer gesucht haben, um Trainings nachhaltig zu verankern.

Langfristige Motivation schaffen

So entscheidet sich der Trainings- und Verkaufserfolg buchstäblich zwischen den Ohren. Als innovatives Transfermedium feuert der NEURONavigator das Verkäufergehirn immer wieder an, motiviert den Verkäufer und pusht ihn zum Ziel. Auf jeden Fall ist dies bei Heiner Müller so, dem nun bei seinen Kunden der emotionale Vertrauensaufbau gelingt – und der Abschluss!

Zu verdanken hat er dies seiner Audioaufnahme, von der ihm auch eine Langfassung vorliegt: Die längere Aufnahme wirkt noch stärker auf das Unterbewusstsein, denn ihr ist ein Part zur Entspannung vorgeschaltet. Diese Fassung dauert ca. 15 Minuten und eignet sich gut für kurze Arbeitspausen, zur Entspannung am Abend oder zum Hören nach dem Aufwachen.

Rainer Frieß

Rainer Frieß ist Experte für nachhaltige Verkaufstrainings und Kundentypen-gerechtes Verkaufen. Er ist Geschäftsführer der Sellympia GmbH und erhielt für die Sellympia-Konzeption den Deutschen Preis für den Preis mit der Auszeichnung „Certificate of Excellence“. Bevor er sich selbstständig machte, war er insgesamt neun Jahre Führungskraft bei Daimler und Breuninger und dort für die Qualifizierung von über 5.000 Verkäufern verantwortlich. Seit 25 Jahren betreut er als selbständiger Verkaufstrainer und Verkaufsberater im deutschsprachigen Raum zahlreiche Marktführer und Top-Kunden. Zudem ist er gefragter Speaker, Produzent eines Vertriebstheaterstücks und Buchautor.
Sellympia GmbH
Verkaufen auf olympischem Niveau
Geschäftsführer
Rainer Frieß
Am Pfortengarten 40
D-67592 Flörsheim-Dalsheim
Tel. 06243 – 900480, Fax 06243 – 900481
friess@sellympia.de, www.sellympia.de

Hinweis: Wir bilden Trainer mit dem Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit und typengerechtes Verkaufen aus und wollen unser Netzwerk mit Branchenspezialisten erweitern. Interessiert?