



LARS SCHÄFER Emotionales Verkaufen – das Arbeitsbuch

136 Seiten, Kartoniert/Paperback/Softback
ISBN 978-3-86936-943-3
€ 12,90 (D) | € 13,30 (A)
GABAL Verlag, Offenbach 2019

Emotional bewegen und zum Kauf anregen

Viele Verkäufer begehen einen entscheidenden Fehler: Sie überschütten den Kunden mit einer endlosen Informationsflut aus Zahlen, Daten und Fakten zum Produkt oder zu ihren Dienstleistungen. Dabei passiert Folgendes: Der Sales-Mitarbeiter versteckt sich gekonnt hinter seinem Know-how. Er wirft mit technischen Begriffen geradezu um sich, um dem Kunden die ganze Pracht seines strahlenden Fachwissens zu demonstrieren. Der Interessent weiß jedoch am Ende, insofern er nicht längst abgeschaltet hat, alles und rein gar nichts. Denn auf die entscheidende Frage, wo sein individueller Kundennutzen liegt, hat er keine Antwort erhalten. Ihn beschäftigt es jedoch brennend, was es ihm wirklich bringt, wenn er sich für Ihr Produkt entscheidet statt für ein anderes.

Emotionales Verkaufen - Das Arbeitsbuch liefert Ihnen das ideale Werkzeug, um die Bedürfnisse Ihrer Kunden aufzuspüren, damit Sie im Verkaufsgespräch optimal darauf eingehen können. Denn „Je besser Sie die Emotionen des Interessentens kennen, umso erfolgreicher werden Sie auf Dauer verkaufen.“, weiß Verkaufs- und Kommunikationstrainer Lars Schäfer.

Mithilfe von praxisnahen Beispielen und Arbeitsblättern erklärt der Vertriebsexperte in seinem neuen Arbeitsbuch, was es mit dem kaufentscheidenden Tool, dem emotionalen Nutzen, auf sich hat. Im Zuge dessen verrät er auch gleich, wie Sie die Emotionen der potentiellen Käufer direkt ansprechen und so Ihre Abschlussquoten nachhaltig steigern. Mithilfe von Fallbeispielen lernen Sie, eigene Mustergespräche und maßgeschneiderte Argumentationen sowie den individuellen Kundennutzen zu formulieren. Mehr Praxisnähe geht nicht.

Angesichts zunehmender Anonymisierung weiß die Kundschaft es zu schätzen, wenn Verkäufer ihre Bedürfnisse erkennen und sie dementsprechend ehrlich und individuell beraten. Schließlich will keiner mit Standardfloskeln abgespeist, mit Fachwissen erschlagen oder gar offensichtlich manipuliert werden. Statt in technischen Merkmalen denken, besser emotional denken, im Sinne des Kunden.

[Leseprobe](#)



Lars Schäfer ist Redner, Trainer, und Experte zum Thema „Emotionales Verkaufen“. Nach 15 Jahren Praxis im Innen- und Außendienst ist er seit 2004 selbstständiger Verkaufs- und Kommunikationstrainer mit dem Spezialthema „Emotionales Verkaufen“. Sein gleichnamiges Buch ist bereits in der 6. Auflage bei GABAL erschienen und belegt Toprankings unter den Verkaufsbüchern.
www.emotionalesverkaufen.de