

Vortrag: Der Don Juan Verkäufer



Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Dr. Susanne Kleinhenz

Lohmeyerstraße 8
10587 Berlin

Tel: +49 30 3480 6811

Fax: +49 30 3480 6815

Mobil: +49 170 582 6624

E-Mail: skleinhenz@live-academy.eu

Web: www.susanne-kleinhenz.de

Web: www.live-academy.eu

Der Don Juan Verkäufer: Verkaufen heißt auch Verführen

Thema:

Haben Sie in dieser schnelllebigen Zeit auch manchmal das Gefühl, dass sich niemand mehr für Sie als Mensch interessiert? Genauso geht es Ihren Kunden. Sie sehnen sich nach einem Menschen, der empathisch erfasst, wer sie sind und was sie brauchen. Wie Don Juan de Marco jede Frau verführen kann, weil er ihre tiefsten Sehnsüchte und Wünsche erahnt und bedient, so können Sie als Verkäufer jeden Kunden gewinnen, indem sie ihn auf seine individuelle Art und Weise verführen. Erfahren Sie, wie Sie anderen Menschen ihre Ideen und Vorstellungen „verkaufen“ und ihr Selbst auf effektive und eindrucksvolle Art und Weise darstellen können.

Details:

Zielgruppe: Führungskräfte und Verkäufer

Teilnehmerzahl: 50 - unbegrenzt

Dieses Thema ist für Sie buchbar als:

Vortrag: 45 - 90 Minuten

und/oder

Workshop: 1 Tag

Hier experimentieren Ihre Verkäufer, wie Sie Ihre Persönlichkeit noch besser in Verkaufsgesprächen inszenieren können und dabei authentisch bleiben.

Inhalte:

- Illusion, Verführung und Faszination im täglichen Verkaufsgeschehen einsetzen
- Wie Ihre Verkäufer die Sehnsüchte der Menschen als Chancen für mehr Kundenbindung nutzen können
- Die eigene Außergewöhnlichkeit kultivieren und zur Marke in den Köpfen Ihrer Kunden werden
- Mehr Vertriebseffizienz, höhere Abschlussquoten, weniger Storno
- Kommunizieren und begeistern wie Don Juan und dadurch andere glücklich machen und selbst zufriedener werden



Ihr Speaker: Dr. Susanne Kleinhenz

Ihre Expertin für Führungskommunikation

Susanne Kleinhenz ist Doktor der Philosophie mit dem Schwerpunkt „Mitarbeiterzufriedenheit durch Dialogisches Management.“ Ihr gehört die live-academy, eine freie Akademie für Organisations- und Persönlichkeitsentwicklung, Change-Management und Führungskommunikation.

Als Organisationsentwicklerin, Trainerin, Autorin und Vortragsrednerin mit wissenschaftlichem Hintergrund und hoher Praxiskompetenz verbindet sie fachliches Know-how im Learning-Development mit fundierter Erfahrung aus Verkauf, Führung und Psychologie.

Ihr besonderes Anliegen ist, Menschen auf die immer schneller werdenden Veränderungen und Neuerungen im Arbeits- und Privatleben vorzubereiten. Führungskräften und Verkäufern ermöglicht sie einen nachhaltigen Zugang zu Kunden und Mitarbeitern, indem sie mit viel Freude und Humor vermittelt, dass Menschen auch im Businesskontext von ihren Sehnsüchten und Hoffnungen gelenkt werden.

Referenzen:

Volksbanken, Sparkasse, Tchibo, Frau in der Wirtschaft, Wicono, Scheelen AG, Wirtschaftskammer Tirol, TALANX-Konzern, Nürnberger Versicherungsgruppe, MBI, Telis, AWD, DKM, BCA, VEMA, Jones, Modelabel Wien, Fachhochschule Kaiserslautern

Presse:

„Ein empathischer, humorvoller und zielgerichteter Zugang zum Kunden. Begeisternd und mitreißend zugleich.“

Carola-Anna Elias, Brandconsulting

„Das Anliegen von Frau Kleinhenz ist es (...), Frauen zu eröffnen, wie sie ihre unbewussten Muster erkennen und daraus bewusste Strategien entwickeln können. (...)“

„Diese Botschaft gehört dringend unters Volk!“
Süddeutsche Zeitung, 26.05.2007, Ausgabe Deutschland, S. 36, Barbara Bierach



Das Buch zum Vortrag:

Sex sells

In diesem Buch erfahren Sie, wie ein Schuss Erotik den Verkaufserfolg erhöht. Im Artikel „Erotischer Perspektivenwechsel“ geht es darum, wie Verkäufer durch die Fähigkeiten von Don Juan noch viel erfolgreicher werden.

Hier eröffnen sich neue Perspektiven für den Verkauf. Was ist das Geheimnis großer Verführer? Es ist die Mischung aus Romantik und der Suche nach dem Unerreichten, verbunden mit einer grenzenlosen Wertschätzung. Er flirtet mit seiner ganzen Person. Er sagt das eine und tut dann das andere. Er lügt niemals, lässt aber alle uncharmanten Wahrheiten weg. Er sagt ihr, er werde nicht verweilen, und nimmt dabei Platz. Er sagt, er würde niemals sein Verlangen einer Frau aufzwingen und bringt sie dazu, ihn darum anzuflehen, genau dies zu tun. Er erfasst in kürzester Zeit, was ihr tiefstes Verlangen und ihre verborgene Sehnsucht ist, und lässt sie ganz zart spüren, eben diese zu befriedigen. Das genau ist Verführung.



© 2013 live-academy Verlag Berlin
Gebundene Ausgabe: 160 Seiten
ISBN 9 783 981 563825
Buchbestellung unter: www.live-academy.eu