

Die minimale und maximale Zeitplanung bezieht sich auf den Umfang der Ausführungen und sind ca. Werte.

• **Mythos Sympathie Impulsvortrag 1-2 Std.**

- Nehmen Sie Einfluss auf menschliches Verhalten
- Was wissen Sie über Sympathie?
- Was ist denn Sympathie genau?
- Die 4 Persönlichkeitstypen und wie man sie erkennt
- Definition und Auswirkung im Verkauf
- Eigenschaften kennenlernen und nutzen

• **9 Prinzipien zur Einflussnahme menschlichen Verhaltens Impulsvortrag 1-2 Std.**

- 9 Möglichkeiten zur Einflussnahme menschlichen Verhaltens
- gezeigt und erläutert
- Beispiele die verdeutlichen wie es funktioniert
- Praxisnah durch unsere Spezialisierung auf Großhandel

• **Der neue Verkäufer Impulsvortrag 1-2 Std.**

- Hervorragende Wiedervorlage und Kundeninformationen
- Sehr gut vorbereitete Gesprächstermine
- Eine positive, ausgeglichene, überzeugende Persönlichkeit
- Verkaufstechnische Fähigkeiten (z.B. Rhetorik)
- Fachliche Kompetenz
- Persönlicher Einsatz jenseits von Service und Normalität
- Situative Anpassung und Gewandtheit
- Netzwerker generell
- Positiver Erfolgswillen

Hat sich im Verkauf was verändert? Natürlich - und der Verkäufer bleibt wichtig, er arbeitet nur anders. Dieses Seminar macht sensibel für neue Anforderungen und ist auch als Impulsseminar möglich. Es macht die Komplexität und die Herausforderung im Vertrieb der Gegenwart und Zukunft deutlich!

• **Ihre Persönlichkeit wirkt! 1,5 Std.**

- Eigenschaften einer überzeugenden Persönlichkeit wie Optimismus, Glaubwürdigkeit, Selbstwertgefühl, Erscheinung, Kontaktfreudigkeit und Eloquenz
- Autosuggestion zur positiven Einstellung
- Charisma ist lernbar – überzeugen, aufmerksam sein, positiv leben

• **Endstation Kopf – Vortrag vom Extremsportler 1,5-2,0 Std.**

- Selbst erlebt und getestet – der Vortrag mit Bildern und Erlebniseffekt
- Im Extremen überlebt – für die Wirtschaft aufbereitet
- Inklusive Fragerunde, alle Fragen werden beantwortet
- Motivation die lange trägt – Einblicke die Sie nicht vergessen
- [www.endstation-kopf.de](http://www.endstation-kopf.de)

**Ihr Nutzen:**

Sie wollen Maßanfertigung, Spitzenqualität und individuelles Einfühlungsvermögen? Dann bringen wir Ihnen genau das, was ein offenes Seminar in irgendeiner Institution mit verschiedenen Branchen nicht leisten kann.

In diesen Seminaren werden Sie interaktiv die Inhalte erarbeiten und direkt im Rollenspiel umsetzen. Sie werden die Machbarkeit und Notwendigkeit der Inhalte erkennen. Dabei erhalten Sie sofort umsetzbare „Werkzeuge“. Als langjähriger Verkäufer, Verkaufsleiter, Trainer und Unternehmer vermittele ich, Thorsten Michael Rau, den Teilnehmern neue Impulse motivierend und praxisbezogen. Dadurch erhalten die Teilnehmer mehr Kompetenz und mehr Selbstwertgefühl! Sie erhalten Seminare vom Vertriebsexperten!

**Methodik:**

Grundlage sind die Kommunikationswissenschaft mit ihren Modellen, die Erkenntnisse der Verkaufspsychologie und Hirnforschung. Eine damit verbundenen Wertschätzung des Kunden sowie meine langjährige Erfahrung als Verkäufer und Trainer. Freier Frontalvortrag mit Folienunterstützung und einbeziehen der Teilnehmer.

Die Vermittlung erfolgt interaktiv, keine Fragen bleiben unbeantwortet, die intrinsische Motivation wird gestärkt und Begeisterung übertragen.