

«Gewinn durch emotionales Einkaufserlebnis»

Das Seminar für Verkauf und Kundenbegeisterung

Mit Ralf R. Strupat, Bestseller-Autor und KundenBegeisterungs-Experte
und

Virgil Schmid, Experte Fish!-Philosophie, Speaker und Buchautor

Inhaltsverzeichnis

1. Kurzbeschreibung
2. Zielgruppe
 - 2.1. Zielsetzung
 - 2.2. Aus dem Inhalt
 - 2.3. Seminardokumentation
3. Dauer, Kursort, Gebühren und Anmeldung

1. Kurzbeschreibung

Nichts und niemand prägt Ihr Unternehmen – und die Beziehungen seiner Kunden – entscheidender als Ihre Mitarbeiter/innen. Von ihnen hängt es ab, ob Ihre Produkte und Dienstleistungen nur am Preis gemessen werden oder mit einem Sympathie-Bonus ins Rennen gehen.

Nun: Ein/e Verkäufer/in überzeugt nicht in erster Linie mit Fakten, sondern mit der ganzen Persönlichkeit. Das Käuferlebnis hängt weitgehend vom Menschen ab, mit dem man als Kunde zu tun hat: Ein Lächeln, ein Blickkontakt kann Türen öffnen und Vertrauen schaffen. Nebst den sachlichen Kaufmotiven und Verkaufsargumenten, die nach wie vor eine wichtige Rolle spielen, sind zunehmend die Gefühle des potentiellen Kunden entscheidend. «Emotional Selling» wird deshalb immer wichtiger.

Viele Kaufentscheidungen werden unbewusst gefällt und erst nachträglich mit Vernunftgründen gerechtfertigt. Ein Produkt oder eine Marke ist umso wertvoller für den Kunden, je mehr Emotionen es hervorruft. Daraus folgt, dass der Mensch fast ausschliesslich emotional ansprechbar ist und jedes Produkt, selbst ein Reinigungsmittel oder eine Maschine, eine emotionale Note aufweisen muss, will es erfolgreich verkaufen.

«Fish!»: Die Inspirationsquelle, aus der Sie schöpfen können.

Der Pike-Place Fischmarkt wurde schlagartig zur Publikums- und Touristenattraktion, als die Mitarbeiter auf die Idee kamen, die Fische nicht mehr herumzutragen, sondern sich – mit dem Zuruf «Fish!» – gegenseitig zuzuwerfen. Damit hatte das Team den (berühmten kleinen) Unterschied geschaffen, der ihren Fischmarkt weltbekannt und – besser noch – beliebt machte.

Genau hier setzen wir an: Es ist unser Ziel, gemeinsam mit Ihnen ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem Sie und Ihre Mitarbeiter/innen – sozusagen spielend – mehr Energie, Begeisterung und neue Kreativität freisetzen. Sei es als Team oder als Berater, Betreuer und Partner Ihrer Kunden...

Mit Emotion(en) verkaufen – unsere Workshops und Trainings zu diesem Thema führen wir für Unternehmen oder Einzelteilnehmer durch. Erleben Sie, wie Sie Menschen auf einfache Art und Weise auflockern, aktivieren und in Kontakt zueinander bringen.

2. Zielgruppe

- Mitarbeiter und Führungskräfte, welche im direkten Kundenkontakt stehen
- Verkäufer, Aussendienstmitarbeiter, Kundenberater
- Verkaufs- und Marketingleiter

2.1. Zielsetzung

Die Fish!-Prinzipien kennen lernen und an die eigene Lebens- und Arbeitssituation anpassen

- Die Potenziale im emotionalen Verkauf zu entdecken und bewusst einzusetzen
- Motivation und Emotion für den persönlichen Erfolg mobilisieren
- Teamfähigkeit und Kundenbindung bewusst steigern
- Spiel, Spass, Freude und Kreativität im Umgang mit Kunden zu integrieren

2.2. Aus dem Inhalt

- Fish! Philosophie verstehen und Potentiale für emotionalen Verkauf erkennen
- Warum Kunden kaufen - Die wahren Kaufmotive im Gehirn
- Kundenbegeisterungsstrategien und deren Umsetzung in der Praxis
- Kreativitätssteigernde Übungen und Spiele
- Fish! Video vom weltberühmten Pike-Place-Fischmarkt in Seattle

2.3. Seminardokumentation

Die Teilnehmer erhalten zum Abschluss ausführliche Seminarunterlagen und ein detailliertes Protokoll.

Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer das kleine Nachschlagebüchlein der einzigartigen Fish! Philosophie sowie das aussergewöhnliche Fish! Motivationsbuch als Geschenk.

3. Dauer, Kursort, Gebühren und Anmeldung

Ihre Investition für das **Power-Seminar** beträgt: CHF 690.- / € 550.-

Inbegriffen sind ein Mittagessen, sämtliche Pausenerfrischungen und das aussergewöhnliche Fish!-Motivationsbuch

Seminar: **Gewinn durch emotionales Einkaufserlebnis – Das Fish!-Seminar für Verkauf und KundenBegeisterung!**

30. November 2012, 08:30 – 17:30 / ab 08:00 Begrüssungskaffee

Hasenstrick Gastronomie / Hotel – Restaurant – Flugplatz
Höhenstrasse 15
CH-8635 Dürnten/ZH

www.hasenstrick-hotel.ch info@hasenstrick.ch

Melden Sie sich rasch möglichst an. Es ist das einzige offene Seminar zusammen **mit dem KundenBegeisterungs-Experten Ralf. R. Strupat aus Deutschland.**

Geld zurück GARANTIE

Wir sind sicher, dass unser Seminar Sie begeistern wird. Deshalb bieten wir Ihnen eine umfassende Geld-zurück-Garantie an. Im Rahmen dieser Garantie können Sie jetzt ohne Risiko eines unserer Seminare buchen und erhalten Ihr Geld zu 100% zurück, wenn Sie das Seminar nicht absolut überzeugt hat.

Ein Anmeldeformular ist in dieser Unterlage angeheftet. Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

LOGOs & FISH Consulting GmbH

Virgil Schmid

Dahlienstr. 3

CH-9205 Waldkirch

Telefon: +41 71 277 67 67

Fax: +41 71 277 68 45

E-Mail: v.schmid@fish.ch

Internet: www.fish.ch

Anmeldung Seminar - Verkauf und KundenBegeisterung

Trainer: Virgil Schmid & Ralf R. Strupat

Gewinn durch emotionales Einkaufserlebnis – Das Seminar für Verkauf und KundenBegeisterung

Datum: 30. November 2012 / 08:30 – 17:30 / ab 08:00 Begrüssungskaffee

**Hasenstrick Gastronomie / Hotel – Restaurant – Flugplatz
Höhenstrasse 15
CH-8635 Dürnten/ZH**

www.hasenstrick-hotel.ch info@hasenstrick.ch

Ihre Investition für das **Power-Seminar** beträgt:

CHF 690.- / € 550.-

Name / Vorname:

Strasse / Nr.:

PLZ / Ort:

Telefon Privat:

Telefon Mobile:

Arbeitgeber:

Strasse / Nr.:

PLZ / Ort:

Telefon Geschäft:

Fax Geschäft:

Branche:

E-Mail Privat:

E-Mail Geschäft:

Datum:

Unterschrift:

Rechnung an: Privat

Arbeitgeber