

Persönliche Überzeugungskraft

Alexander Christiani



Persönliche Überzeugungskraft

Die Erfolgsstrategien der weltbesten Verkäufer

Thema:

Die Philosophie des Kundenservices und des Kunden-zum-Kauf-Einladens endet oft im persönlichen Verkaufsgespräch: Hier wird dann versucht, Druck auszuüben, um den Kunden zum Kauf zu überreden. Eine Strategie, die gerade bei langfristig ausgelegten Investitionsentscheidungen kontraproduktiv ist.

Die besten Verkäufer in den USA machen einiges grundsätzlich anders, als Lehrbücher und Trainings hierzulande lehren. US-Top-Verkäufer haben das so genannte Consultative Selling entwickelt, bei der Kunden sich das Produkt oder die Dienstleistung selbst erklären. Es wurde erkannt, dass Kunden sich gegen alles wehren können, was Verkäufer ihnen sagen. Sie sind indes dem völlig ausgeliefert, was sie zu sich selbst sagen.

Sie alle kennen diese Situation: Auf dem Weg zu einem Kunden kommen Sie in der Fußgängerzone an einem Geschäft vorbei und sehen eine Krawatte oder ein Halstuch, das perfekt zu Ihrer neuen Brille passt. Gesehen und spontan gekauft. Dem Kunden wenige Minuten später wünschten Sie dann ein wenig ihrer Entscheidungsfreude. Die „Ja-aber’s“ und „Späters“ kennen Sie zur Genüge. Wie schön wäre die Verkäuferwelt, wenn alle so entscheidungsstark wären, wie wir, wenn wir uns etwas gönnen. Die Erklärung liegt im Unterschied zwischen Klein- und Großentscheidungen. Erstere fallen spontan, der Verkäufer ist zugegen und die Kaufreue ist minimal.

Bevor große Kaufentscheidungen wie zum Beispiel eine Lebensversicherung oder die Wahl für die Finanzierung des neuen Hauses getroffen werden, reift das Bedürfnis oft erst über einen längeren Zeitraum. Großentscheidungen fallen nicht sofort, sondern im „Mehr-Gespräch-Verkauf“. Es kommt dort also weniger auf das „Verbalkarate“ an, auf das hierzulande in Vertriebsstrainings viel zu viel Wert gelegt wird. Viel wichtiger ist es, dem Kunden zu helfen, sich das Produkt oder die Dienstleistung selber zu verkaufen.

Auf einen Blick:

- Die neuen Erkenntnisse der Überzeugungspsychologie kennen und anwenden lernen
- Stärken und Optimierungspotential der eigenen Gesprächs-, und Verhandlungsführung erkennen
- Persönliche Überzeugungskraft deutlich steigern



Vortragsinhalte:

- Das bestgehütete Geheimnis der Überzeugungspsychologie (in Deutschland bis heute nicht veröffentlicht)
- Der Hauptsatz der Überzeugungspsychologie
- Die Sprachmuster der weltbesten Verkäufer- was die besten Profis von Ihren Kollegen unterscheidet.
- 10 Sprachmuster, die Ihr Überzeugungsvermögen dramatisch steigern:
 1. Der richtige Einsatz stillschweigender Voraussetzungen
 2. Ein begründender Sprachstil
 3. Die Technik unbewusster Vergewisserung
 4. Fakt + Fakt + plausible Schlussfolgerung
 5. Die Technik des ersten Bildes
 6. Sprachmuster bei Vorurteilen
 7. Sprachmuster aus der Erlebniswelt des Zuhörers
 8. Lebendige Bilder
 9. Konstruktive Bilder: Der richtige Einsatz von „nicht“
 10. Sicherheit in der Abschlussphase aufbauen

Die Zielgruppe:

Verkäufer, Kundenberater, Freiberufler, Selbstständige, Führungskräfte und alle anderen, die andere Menschen für sich gewinnen wollen

Die Teilnehmerzahl:

50 - 1500

Der Zeitrahmen:

30 bis 240 minuten –

Unser Service für Sie: Jeder Vortrag wird individuell auf Ihre speziellen Anforderungen angepasst.

Mit einem vorhergehenden ausführlichen Briefinggespräch garantieren wir Ihnen den aktuellen Bezug zu Zielgruppe und Auftraggeber.



Das Hörbuch zum Vortrag:

Persönliche Überzeugungskraft

- **Verkaufsrhetorik** – Wir sind die Botschaft: „Sprich, damit ich Dich sehe!“.
- **Die persönlichen Wirkungsmittel des Präsentators:** Haltung, Gestik, Mimik, Blickkontakt, Stimme, Sprache und Habitus.
- **Die 5-Punkte-Argumentation und der 9-Punkte-Präsentationsplan** – Wie Sie Ihre Argumente so geschickt und strukturiert darstellen, dass sie Ihre Gesprächspartner interessieren und überzeugen.
- **Pannen, Pleiten, Peinlichkeiten** – Hilfreiche Techniken beim Verlust des roten Fadens, bei technischen Pannen oder bei Störenfriedern.
- **Überzeugen im Gespräch:** Die Grundprinzipien des Überzeugens, von denen alle anderen Gesprächsregeln abgeleitet sind.
- **Die hohe Schule der Gesprächssteuerung:** Wie Sie Ihre Verhandlungspartner durch Statements, Spiegeltechniken, das Ansprechen non-verbaler Signale und Klingt-Aussagen im Gespräch gewinnen und steuern, ohne eine einzige Frage zu stellen.
- **Consultative Selling** – denn der Kunde widerspricht vielleicht Ihnen, aber selten sich selbst!
- **Die Sprachmuster des Überzeugens** – Top-Kommunikatoren verstehen es so zu sprechen, dass andere Menschen mit ihren Ohren sehen können.



Stimmen zum Vortrag:

„Ein Tag mit Alexander Christiani hat mich und unsere Führungscrew enorm weiter gebracht. Er ist für mich DER Spezialist für Strategieentwicklung und Networking. Die sieben Schlüsselfaktoren seiner Roadmap zum Erfolg sind einzigartig. Unbedingt hören!“

Klaus Kobjoll, Direktor Hotel Schindlerhof



„Wir arbeiten mit Herrn Christiani seit mehreren Jahren zusammen. Wir schätzen ihn nicht nur als ausgezeichneten Speaker, sondern auch als Vertriebs-Consultant, der es immer wieder versteht, sein fundiertes Führungs- und Verkaufswissen auf die individuelle Situation abzustimmen.“

Joachim Ernst, Direktor der Deutschen Vermögensberatung AG, Frankfurt

„Walter Marketing und Walter Telemedien sind europaweit führende Anbieter von Marketing-Dienstleistungen. Die permanente Fortbildung unserer ersten und zweiten Führungsebene hat für uns strategische Schlüsselfunktion. Sie wird seit 1993 von Herrn Christiani und seinem Team zu unserer vollsten Zufriedenheit wahrgenommen.“

Ernst Joachim Villis, Geschäftsführer in der Walter Telemedien, Ettlingen.



Ihr Speaker: Alexander Christiani

Der Experte für Persönlichkeit und Verkauf

Alexander Christiani - Komplementär der Christiani Consulting KG - ist einer der führenden Experten zum Thema „Coaching von Erfolgspersönlichkeiten“ und zählt zu den gefragtesten Beratern führender Spitzenleister aus Wirtschaft, Wissenschaft und Sport. Er ist Mitglied im Club55 (der Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten), in der Qualitätsgemeinschaft von Trainern und Beratern Q-Pool 100, beim Who Is Who und Träger des Excellence Award. Und er ist Lehrbeauftragter am Management Center Innsbruck.

Seminarteilnehmer und Unternehmen, die er coacht, erreichen regelmäßig Top-Ergebnisse, die von vielen vorher für unmöglich gehalten worden sind. Dies gilt für Unternehmen genauso wie für Sportteams, Einzelpersonen und Vertriebsorganisationen mit mehr als 1.000 Teilnehmern pro Seminar.

Seinen hervorragenden Ruf begründete Christiani, der mit mehr als 2.500 Veranstaltungen in ca. 20 Jahren einer der meistgefragten Referenten in Deutschland ist, durch seinen fesselnden Vortragsstil und das von ihm entwickelte Intensiv-Training, mit dem er Menschen immer wieder aufs Neue erreicht und bei ihnen messbare Ergebnisse zum Positiven bewirkt. Er hat selbst dort Erfolg, wo viele vor ihm bereits scheiterten.

Lehren und Lernen als lebendiger Austausch war von Anfang an sein Motto. Dabei versteht er es, auf ungewöhnliche Weise die Erkenntnisse aus den unterschiedlichsten Wirtschafts- und Wissenschaftszweigen zu einem einzigartigen und in sich stimmigen Konzept zu verbinden.

Alexander Christiani ist Berater, Coach und Trainer aus Leidenschaft. Das ist für jeden zu spüren, der ihm begegnet. Begeisterung, die aus dem Herzen kommt, ist ansteckend: Seit 20 Jahren inspiriert er die Menschen, die mit ihm arbeiten. Sein eigener und der Erfolg seiner Kunden beweist, dass berufliche Spitzenleistung untrennbar verbunden ist mit persönlichem Wachstum, Balance aller Lebensbereiche, Flexibilität und Offenheit.



