

Anmeldung per Fax: +49 931 418-2900

## Seminar: NeuroSales®

20./21. Januar 2011 in Stuttgart

Ich wünsche Zimmerreservierung von / bis:

\_\_\_\_\_

Die Teilnahmegebühr für dieses Seminar beträgt 1.190,- €  
(zzgl. 19 % MwSt.).

\_\_\_\_\_  
Name Vorname

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Funktion

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse

\_\_\_\_\_  
Datum  Unterschrift

### Anmeldebedingungen

Die Teilnahme ist mit der schriftlichen Bestätigung verbindlich. Bis zu 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn können Sie kostenfrei stornieren. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr.

### Kontakt:

#### Veranstalter

Vogel Business Media GmbH & Co. KG  
Max-Planck-Str. 7/9  
97082 Würzburg

#### Ansprechpartner

Jürgen Dölling  
Telefon: 0931/418-2054, Fax: -2900  
E-Mail: juergen.doelling@vogel.de



## Seminar: NeuroSales®

Ein neuer Ansatz der Verkaufs-  
psychologie aus den aktuellen  
Erkenntnissen der  
Neurowissenschaften

**media-TREFF**  
**Akademie**

---> [www.media-treff.de/Akademie](http://www.media-treff.de/Akademie)

07128



Teilnahmegebühr  
beträgt 1.190,- €  
(zzgl. 19% MwSt.)

# NeuroSales® Ein neuer Ansatz der Verkaufspsychologie aus den aktuellen Erkenntnissen der Neurowissenschaften

## Seminar-Inhalte

NeuroSales® eröffnet eine neue Dimension im Verkauf, die auf den Ergebnissen moderner Hirn- und Bewusstseinsforschung – sowie den Erkenntnissen der Systemtheorie beruht.

Die grundlegenden Funktionen informationsverarbeitender Systeme, nämlich Aufnahme, Verarbeitung und Weitergabe von Information, beschreiben dabei nicht nur die Aufgaben einer einzelnen Nervenzelle, eines Neuron, in unserem Nervensystem, sondern auch die wesentlichen Anforderungen an den Verkäufer in der Kommunikation mit Kunden und Interessenten.

Ein Mensch nimmt – wie wir heute wissen – niemals die Welt wahr, wie sie wirklich ist, sondern erlebt Wirklichkeit immer erst am Ende eines umfassenden Selektions- und Verrechnungsprozesses innerhalb des eigenen Nervensystems.

Dieses Seminar wird Sie mit dem Geist der aktuellen Hirn- und Bewusstseinsforschung inspirieren, so dass Sie neue Antworten auf alte Fragen finden.

Durch Lehrgespräch, Demonstration und Fallstudien werden Lösungen für die typischen Probleme im Verkauf aufgezeigt und praxisnah für Ihre individuelle Anwendung entwickelt.

## Themen

- Wie baut man ein Verkaufsgespräch professionell auf?
- Wie geht man vor, wenn die Kaufentscheidung fällt, während man selbst nicht dabei ist?
- Wie unterscheiden sich Business- von privaten Kaufentscheidungen?
- Kann man Bedarfe und Motive wecken?
- Welche Verkaufstechniken sind wirkungsvoll – welche nicht?
- Wie geht man professionell mit Ablehnung und Unwilligkeit um?
- Wie optimiert man eigenes Verhalten – ohne dass es aufgesetzt wirkt?
- Wie kann man eine Kaufentscheidung beim Gegenüber beeinflussen?
- Wie entstehen Glaubwürdigkeit und Vertrauen im Verkaufsgespräch?
- Welche Wirkung haben Sprache und Körpersprache im Gespräch?
- Wie erreicht man Verstand und Gefühl beim Gegenüber?
- Wie erzeugt man Resonanz und ein verkaufsförderliches Klima?

## Seminar-Informationen

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Außendienstmitarbeiter, Verkaufstrainer, Verkäufer, Einkäufer

### Termin 2011

20./21. Januar in Stuttgart

### Semindauer

1. Tag: 9:30 – 17:00 Uhr  
2. Tag: 8:30 – 16:30 Uhr

### Referent



#### Martin Heß

Dipl.-Psychologe  
Trainer – Referent – Coach  
Systemischer Personal-  
und Organisationsberater  
Geschäftsführung S.T.E.P.

### In der Teilnahmegebühr sind enthalten

- Semindokumentation
- Mittagessen
- Pausengetränke und Snacks
- Teilnahmezertifikat

Gerne nehmen wir Ihre Zimmerreservierung vor. Bitte teilen Sie uns dazu bei Ihrer Anmeldung An- und Abreisedatum mit. Die anfallenden Kosten rechnen Sie direkt mit dem Hotel ab.