

# SELLING FROM THE HEART

Vergiss das Verkaufen,  
gewinne Kunden

Ihr freudvolles Verkaufstraining mit  
**KATJA ROSSEL + MEIKE NITTEL**

[www.sellingfromtheheart.de](http://www.sellingfromtheheart.de)

## KUNDEN GEWINNEN MIT LEICHTIGKEIT

Erkennen Sie, was sich Ihre Kunden wirklich wünschen. Unterstützen Sie sie das zu erreichen.

Kunden gewinnen bedeutet, langjährige Geschäftsfreundschaften zu entwickeln, die von Vertrauen und Ehrlichkeit geprägt ist.

Alte Verkaufstechniken und Druck haben ausgedient. Menschen wollen mehr denn je wertschätzend beraten und beim Kauf begleitet sein.

Mit neuen, bewussten Herangehensweisen werden sich - auch für Sie - Vertrauen und Leichtigkeit einstellen.

Wir finden zusammen heraus, wie Sie und Ihr Team Ihr Wesen, Ihre Natur, am effektivsten beim Verkaufen einsetzen können.

Wenn jede\*r im Team an der passenden Position „spielt“, ist das Verkaufen effektiver und geht leichter und harmonischer von der Hand.

Gute Verkaufsergebnisse werden erzielt, wenn die unterschiedlichen Verkaufstalente und -stärken der einzelnen Kolleg\*innen bekannt sind und bewusst wahrgenommen werden. Gegenseitiges Anerkennen stärkt den Fokus und den Teamgeist.

Sie werden vertraut mit den Phasen des Kaufens. Je eher Sie einschätzen können, wo sich Ihr potenzieller Kunde befindet, umso leichter wird es Ihnen fallen, den Kunden von Etappe zu Etappe bis zum Abschluss zu begleiten.

## SELLING FROM THE HEART

Verkaufen mit Leichtigkeit und von Herzen

## INHALT

- Neugier wecken, der Freude folgen
- Ihre inspirierende Präsentation
- Verbindung und Vertrauen vertiefen
- Kommunikationsfertigkeiten trainieren
- Schlüsselmoment Verkaufsfrage
- Den Bedenken der Kunden begegnen

## NUTZEN

- die 4 Phasen des Verkaufens kennen
- mit Wertschätzung zu verkaufen
- die individuellen Verkaufstalente kennen
- wie jede\*r im Team neue Kontakte eröffnen und pflegen kann
- wie Sie eine vertrauensvolle Beziehung entwickeln und herausfinden, was sich der Kunde wünscht
- wie Sie den Schlüsselmoment „Verkaufsfrage“ am besten gestalten
- wie Sie den Bedenken der Kunden begegnen
- welche Prozeduren Sie zielsicher zum Abschluss bringen

## IHR MASSGESCHNEIDERTES 5-MODULE-SEMINAR

- in Präsenz, via Video-Konferenz oder als Hybrid-Version. In Kleingruppe.

## KUNDENSTIMME

*Meike und Katja haben uns die Tür zu einer Verkaufswelt geöffnet, die nicht nur „from the heart“ ist, sondern einen strukturierten und reflektierten Ansatz zum dauerhaften Netzwerken mit potenziellen Kunden vermittelt. Das hat uns als Team extrem nach vorne und unser Verständnis für Sales auf ein komplett anderes Level gebracht. Danke an euch beide! Ihr lebt „from the heart“ authentisch vor.*

*Andreas Seitz, Geschäftsführer Be in touch GmbH*