



## Die Kraft der eigenen Wirkung

Verkaufpsychologie -  
Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen

### Programm

#### Die Kraft der eigenen Wirkung

Ihre Persönlichkeit, Ihr Können, Ihr Engagement beeinflusst Kaufentscheidungen.

#### Türöffner zum Kunden

Gestalten Sie Ihren ersten Eindruck.

#### Vertiefen der Verbindung

Bauen Sie eine Brücke des Vertrauens auf.  
Verstehen Sie Ihre Kunden und argumentieren Sie gezielt.

#### Beim Kunden zur ersten Wahl werden

Entdecken Sie das Besondere an sich, das Kunden dazu bringt, gerne bei Ihnen zu kaufen.

#### Machen Sie das Beste aus sich

Zeigen Sie sich von Ihrer besten Seite in jeder Verkaufssituation.

### Ihr Experte

#### Karl Pinczolits

Institut für Vertrieb

Management Competence  
Development GmbH

### Ihr Nutzen

Sie erhalten Klarheit über Ihre Wirkung im Verkauf. Sie lernen, sich gezielt von Ihrer besten Seite zu zeigen und vom Kunden als bevorzugten Partner behandelt zu werden.

**Plus:** Viele Tests und Selbstreflexionen für ein tiefes Verständnis Ihrer selbst.

# KONZEPT

---

## Verwandeln Sie jede Verkaufssituation in eine Erfolgsgeschichte

In einer Welt, in der Produkte und Dienstleistungen immer austauschbarer werden, macht oft der persönliche Kontakt den entscheidenden Unterschied. Wie Sie vom Kunden wahrgenommen werden und was ihm wichtig ist, wird über den Erfolg Ihres Geschäfts mitentscheiden. Stellen Sie sich vor, Sie könnten jeden Ihrer Kunden verstehen – nicht nur was sie sagen, sondern auch, was sie wirklich denken und fühlen. In unserem Seminar lernen Sie, Kunden in Verkaufssituationen durch methodenbasierte Werkzeuge richtig einzuschätzen und sich selbst in jeder Verkaufssituation von Ihrer besten Seite zu zeigen.

### Zielgruppe

Unser Seminar richtet sich an alle, die im Verkauf tätig sind und ihre Fähigkeiten auf das nächste Level heben wollen. Egal, ob Sie neu in diesem Bereich sind oder ein erfahrener Verkaufsprofi – es gibt immer etwas Neues über sich selbst und den Kunden zu lernen und Wege, sich weiterzuentwickeln.

### PROGRAMM

1. Die Kraft der eigenen Wirkung
2. Der Türöffner zum Kunden - Der erste Eindruck
3. Vertiefen Sie die Verbindung - Der zweite Eindruck
4. Entfalten Sie Ihre Verkaufstalente - Der dritte Eindruck

### INHALTE

---

#### Die Kraft Ihrer eigenen Wirkung

- Im Verkauf dreht sich alles nicht nur um Produkte oder Dienstleistungen. Es geht um Sie - Ihre Persönlichkeit, Ihr Können, Ihr Engagement beeinflusst Kaufentscheidungen.
- Entdecken Sie Ihren Wirkbereich, was Sie wirklich können und wollen, und erkennen Sie, wie dies anderen Nutzen bringt.
- Lernen Sie, zwischen Ihrer Leidenschaft, die Sie antreibt (Ego Drive) und den Herausforderungen, die Sie sich selbst stellen (Ego Challenge) zu unterscheiden, um Ihre Motivation hochzuhalten.
- Schärfung der Selbstwahrnehmung: Sie erstellen Ihr individuelles, reflektiertes Selbstprofil für ein tieferes Verständnis Ihrer selbst.

#### Türöffner zum Kunden - Der erste Eindruck

- In den ersten Sekunden eines Treffens bildet der Kunde unbewusst eine Meinung über Sie. Diese ersten Eindrücke können maßgeblich den Verlauf des gesamten Verkaufsgesprächs beeinflussen.
- Lernen Sie, wie Sie von Beginn an, eine positive Anziehungskraft aufbauen und die Aufmerksamkeit des Kunden auf sich ziehen.
- Bewusste Wahrnehmung: Erfahren Sie, wie Sie gezielt die Wirkung erzeugen, die Sie beim Kunden hinterlassen möchten. Gestalten Sie Ihren ersten Eindruck bewusst nach Ihren Wünschen.
- Erkennen Sie mögliche Vorurteile der Kunden und erlernen Sie Techniken, um Ihren ersten Eindruck positiv zu gestalten und Vorurteile zu überwinden.
- Erstanmutungstest: Wir führen Sie durch die Feinheiten von Dress-Code, Körpersprache und Gesichtsausdruck. Lernen Sie, wie Sie Vertrauenswürdigkeit und Professionalität ausstrahlen.

### **Vertiefen Sie die Verbindung - Der zweite Eindruck**

- Der zweite Eindruck festigt die Brücke des Vertrauens. Innerhalb von nur fünf Minuten sollten Sie ein klares Verständnis der Verkaufssituation erlangen, um Ihre Argumentation effektiver zu gestalten.
- Erfahren Sie, wie Sie Ihr Auftreten anpassen können, um die gewünschte Wirkung zu erzielen und beim Kunden einen bleibenden positiven Eindruck zu hinterlassen.
- Sprach- und Hörmuster: Lernen Sie, wie Ihre Sprache und Ihr aktives Zuhören die Wahrnehmung des Kunden maßgeblich beeinflussen. Entwickeln Sie ein Gespür für wirkungsvolle Kommunikation.
- Präferenzen des Kunden: Erkennen Sie die individuellen Präferenzen des Kunden und lernen Sie, Ihre Argumentation gezielt darauf abzustimmen.
- Tests: Entwickeln Sie die Fähigkeit, anhand von Körpersprache, Status, und Sprachmustern die verschiedenen Persönlichkeitstypen Ihrer Kunden zu erkennen und darauf einzugehen.

### **Entfalten Sie Ihre Verkaufstalente - Der dritte Eindruck**

- Nachdem Aufmerksamkeit geweckt und Vertrauen aufgebaut ist, kommt der entscheidende dritte Eindruck - die Möglichkeit, um sich von Ihrer besten Seite zu zeigen.
- Jeder Verkäufer ist einzigartig, und der Schlüssel zur Bestform liegt in der Kombination aus Persönlichkeit, Talent und sozialen Fähigkeiten, um kompetent als auch emotional attraktiv zu wirken. Entdecken Sie das Besondere an sich, das Kunden dazu bringt, gerne bei Ihnen zu kaufen.
- Entwickeln Sie sich zum bevorzugten Partner Ihrer Kunden. Zeigen Sie, wie professionelles Verhalten Respekt und Bewunderung hervorrufen kann.
- Tests zur sozialen Intelligenz und Talentanalyse. Diese bieten ein tieferes Verständnis Ihrer energetischen und emotionalen Wirkung und helfen, Ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln.

## **IHR NUTZEN**

---

1. Entdecken, was Sie wirklich können und wollen, und erkennen Sie, wie Sie dies zum Nutzen Ihrer Kunden einsetzen können.
2. Erfahren Sie, wie Sie Ihren ersten Eindruck beim Kunden positiv gestalten und gewinnen Sie Einblicke in die Motive Ihrer Kunden.
3. Vertiefen Sie Ihre Verbindung zum Kunden und festigen Sie das Vertrauen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Argumentation effektiv an die individuellen Präferenzen jedes Kunden anpassen können.
4. Entfalten Sie Ihre Verkaufstalente und zeigen sich von Ihrer besten Seite. Nutzen Sie Ihre Persönlichkeit, um emotionale Beziehungen aufzubauen und den Respekt Ihrer Kunden zu gewinnen.

## **WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN**

Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Selbstwahrnehmung zu schärfen, Kunden besser zu verstehen und sich gezielt weiterzuentwickeln. Sie werden lernen, einen positiven ersten Eindruck beim Kunden zu hinterlassen, die Verbindung zu Ihren Kunden vertiefen und Ihre Verkaufstalente optimal zu entfalten. Unsere praxisorientierten Inhalte helfen Ihnen dabei, das Beste aus jeder Verkaufssituation zu machen.

## **IHR EXPERTE: PROF. DR. KARL PINCZOLITS**

Seit 46 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode.

## SEMINARDATEN

Verkaufpsychologie - Wie Sie Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen  
Wien, 2 Tage 20. und 21. Juni 2024, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST  
Im Teilnahmepreis ist das Buch „Der Initiative Verkäufer“ sowie zahlreiche Tests enthalten.

**VORTRÄGE UND KEY-NOTES** - Impulse setzen und Veränderung einleiten  
Vorträge und Key Notes werden auf den Kunden maßgeschneidert. Die Dauer der Vorträge ist üblicherweise zwischen 30 Minuten und 1,5 Stunden. Folgende Themen zu Key Notes und Vorträgen sind bei unseren Kunden beliebt:

### AI und Soziale Medien

Wie neue Technologie die Produktivität steigert.

### Verkauf mit Mut und Überzeugung

Richtig verkaufen als Umsatzturbo - Leistung und Verantwortung im Verkauf

### Die Verkaufskraft steigern

Wie Sie mit hoher Schlagzahl und Schlagkraft große Ziele erreichen

## OFFENE SEMINARE 2024



Verkaufpsychologie - Wie Sie Vertrauen und Respekt beim Kunden aufbauen  
Wien, 2 Tage 20. und 21. Juni 2024, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



Neue Stoßrichtungen von Wachstums- und Vertriebsstrategien  
Wien, 2 Tage, 21. und 22. November 2024, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

## INHOUSE SEMINARE 2024

Kontaktieren Sie uns zu unseren Inhouse Seminaren und Workshops [karl@pinczolits.com](mailto:karl@pinczolits.com)

### Anmeldung

Bitte den Anmeldeabschnitt ausfüllen und an das Institut für Vertrieb, Hauptstraße 8, A-7000 Eisenstadt senden oder einfach eine E-Mail schreiben: [marina@pinczolits.com](mailto:marina@pinczolits.com)

---

Titel, Vor- und Zunahme

---

Unternehmen

Telefon Nummer

---

Anschrift der Rechnungsadresse

E-Mail

---

Datum

Unterschrift

### Stornobedingungen

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei-, danach 25 % der Teilnahmegebühr. Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

NÄHERE INFO:

Dr. Marina Pinczolits: +43 6765374226, E-Mail: [marina@pinczolits.com](mailto:marina@pinczolits.com)