

# 15063 Magic Moments im Verkauf

## Mit Achtsamkeit und Werteorientierung besser verkaufen

### Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten:

Der überwiegende Teil unserer (Kauf-)Entscheidungen wird im limbischen System, also unterhalb der Bewusstseinsschwelle unter Zuhilfenahme der Instinkte, Emotionen und Erfahrungswerte vollzogen. Wesentlichen Einfluss nehmen Sinneswahrnehmungen, Sympathiewerte und Wohlfühl-Faktoren. Das Seminar konzentriert sich auf diese entscheidenden Faktoren im Verkauf, unter dem Motto:

„Was du in anderen entzünden willst, muss in dir selbst stecken.“

### Die Inhalte:

- Die emotionale Verkaufszintelligenz
- Das Werteuniversum des Kunden
- Achtsames Verkaufen mit allen Sinnen
- Die limbischen Verkaufsstile
- Die limbische Sprache und typgerechte Fragen
- Geschichten als limbischer Code zur Verschlüsselung von Botschaften
- Die Psychologie des Körpers und der Symbolik

### Der Trainer:

Mag. Erwin Oppermann

### Die Zielgruppe:

Unternehmer & Geschäftsführer

---

# 15063 Magic Moments im Verkauf

## Mit Achtsamkeit und Werteorientierung besser verkaufen

### Begeisterte Kunden berichten:

Stefan Grufeneder, Junior-Chef der Firma Auto Grufeneder



Der Inhalt des Seminars, die Atmosphäre in kleiner Gruppe und die lockere Art des Trainers, waren sehr ansprechend. Es wurden Situationen aufgezeigt, die man sonst so gar nicht beachten würde, welche dann wirkungsvoll in der Praxis umgesetzt werden können! Ich kann dieses Seminar auf jeden Fall weiterempfehlen.

Mehr als 71.000 Kunden in über 4.500 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht.

**WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge**

---