

„Verkäufer sind Glücksmacher“

Kompaktes Wissen tanken und von Profis lernen beim 1. HorizontWissen-Expertentreff zum Thema Vertrieb

Aachen. Beim Vertrieb geht es darum, Umsätze zu erzielen, Kunden zu halten und Kunden neu zu gewinnen. Wie moderner Vertrieb zu mehr Erfolg führt, zeigt der HorizontWissen-Expertentreff, den das Medienhaus Aachen am 20. Februar 2019 zu diesem Thema erstmals veranstaltet. Die Profi-Runde richtet sich an Teilnehmer, die neue Möglichkeiten suchen vertriebllich richtig durchzustarten und die an neuen Denkanstößen interessiert sind. Diese Denkanstöße kommen von vier Top-Referenten der Vertriebs-Branche: Stefan Dederichs, Norman Alexander, Dennis Groh und Andreas Oberländer. Das Quartett präsentiert nacheinander und kompakt aufbereitet an nur einem Termin Wissen zu aktuellen Vertriebs-Themen, die die Branche derzeit bewegen. Dabei halten sie jede Menge Praxisbeispiele für ihr Auditorium bereit.

Den Anfang beim Expertentreff macht Stefan Dederichs, der 20 Jahre lang als erfolgreichster Ver-

käufer seiner Branche galt. Heute zeigt er anderen, dass sie keine Hardseller sein müssen, um hohe Abschlussquoten zu erlangen, sondern vielmehr auf Sympathie, Lockerheit und Freude setzen sollten. Denn er weiß: „Verkäufer, die ihren ‚Glücksmuskel‘ trainiert haben und motiviert sind, ziehen mit Fröhlichkeit und Kontaktfreude Kunden geradezu magisch an.

Erkennen, was anderen verborgen bleibt

Einem ganz anderen Schwerpunkt widmet sich Norman Alexander. So verdeutlicht er, wie man Abschlussquoten mit Hilfe der MIND HACKING-Strategie steigern kann. Vereinfacht bedeutet das, Kunden richtig zu „lesen“, indem man auch ihre versteckten Signale erkennt, damit man mit ihnen umzugehen weiß, und genau erkennt, welche „Knöpfe“ man bei ihnen für einen Kaufabschluss drücken muss.

Um Rechtssicherheit geht es beim Vortrag von Dr. Dennis Groh. Er

ist unter anderem Rechtsanwalt bei der Kölner Anwaltssozietät Leinen & Derichs und beleuchtet in seinem Vortrag näher, was in Sachen Widerrufsrecht, Datenschutz, Telefonakquise oder auch E-Mailverkehr – alles rechtlich ziemlich heikle Themen bei der Kaltakquise – erlaubt ist und was nicht. Denn Unwissen kann für Unternehmen zur kostspieligen Angelegenheit werden.

Mimik, Gestik und Körpersprache zum eigenen Vorteil nutzen

Und dann ist da schließlich noch Andreas Oberländer, Verkaufstrainer und Managing Partner bei der Trainings- und Beratungs-Agentur Sichel & Team. Er zeigt auf, welche Verkaufsplattformen sich für Neukundenkontakte anbieten und wie man ideal auf potenzielle Kunden im persönlichen Gespräch zugehen kann. Er erläutert, wo Fallstricke der persönlichen Kommunikation liegen und gibt nützliche Tipps und Tricks für eine gelungene Gesprächsführung.

Alles Wichtige in Kürze:

Was: 1. HorizontWissen Vertriebs-Expertentreff
Wann: Mittwoch, 20. Februar 2019, 14 bis ca. 20 Uhr
Wo: Medienhaus Aachen, Dresdener Straße 3, 52068 Aachen
Wieviel: 279,90 Euro p. P.

Programmablauf

13:45 Uhr -Check-In

14:00 Uhr -Begrüßung

14:15 Uhr -Selbstmotivation im Vertrieb - Experte: Stefan Dederichs

15:15 Uhr -kurze Getränkepause

15:20 Uhr -MIND HACKING for Sales - Experte: Norman Alexander

16:20 Uhr -Große Pause inkl. Buffet

17:05 Uhr -Rechtswissen für den Vertrieb -Experte: Dr. Dennis Groh LL.M.

18:05 Uhr -kurze Getränkepause

18:10 Uhr -Live Communication - Experte: Andreas Oberländer

Inklusive Speisen und Getränke, Veranstaltungsunterlagen und Teilnahmezertifikat
Anmeldungen: www.horizontwissen.de/vertriebs-expertentreff
per E-Mail: horizontwissen@medienhausaaachen.de

Die Anzahl der Teilnehmer ist begrenzt.

Drei Fragen an Stefan Dederichs

Wie geht man aus drei Kaltminen mit zwei Unterschriften heraus?

Stefan Dederichs: Grundvoraussetzung ist die richtige innere Einstellung zum Verkauf. Drei Punkte sind dabei elementar. Es beginnt mit „der Lust am Kunden“, der Freude daran, für den Kunden die perfekte Lösung zu finden. Verkäufer sind Glücksmacher. Ihre Aufgabe ist es, das „Problem“ des Kunden zu lösen. Das Nächste ist die Vertrauensbildung. Ein Kunde kauft nur bei dem Verkäufer, dem er wirklich vertraut. Echtes Interesse am Kunden hilft, genau dieses Vertrauen zu fördern. Am Ende ist es unabdingbar, die Abschlussfrage zu stellen. Kunden benötigen Hilfen, denn es fällt ihnen oft nicht leicht, „Ja“ zu sagen, die Entscheidung zu treffen. Die Abschlussfrage zu stellen, unterstützt bei der Entscheidungsfindung. Nur dann löst der Verkäufer das Problem des Kunden.

„Glückliche Verkäufer sind die besseren Verkäufer“, sagen Sie. Wie kann man Glückseligkeit lernen?

Stefan Dederichs: Glückseligkeit kommt nicht einfach so, man kann es auch nicht mit der Gießkanne verteilen. Glückseligkeit ist ein

Prozess. Für den größten Teil unseres Glücks sind wir selber verantwortlich - nicht die Umstände, nicht die anderen, nicht unser Job, nicht unsere finanzielle Situation. Von Schicksalsschlägen spreche ich hier nicht.

Aber mit der Veränderung unserer Denkweise können wir unser eigenes Glück steuern. Es liegt an uns, ob wir etwas negativ oder positiv betrachten. Wenn wir im Stau stehen, liegt es an uns, ob wir jammern, schreien, uns maßlos ärgern, oder ob wir Chancen erkennen und die Zeit nutzen: um nachzudenken, ein schönes Hörbuch oder tolle Musik zu hören. Wir haben es in der Hand.

Aus Niederlagen neue Antriebsquellen schaffen - ist das realistisch?

Stefan Dederichs: Auf jeden Fall. Un-



© Presse Stefan Dederichs

ser Leben verläuft ja nicht geradlinig, es gibt Höhen und Tiefen, Rückschläge und Hürden. An Hürden und Niederlagen wachsen wir. Wenn wir ein Ziel haben, etwas für das wir brennen, dann entwickelt unser Unterbewusstsein Kräfte und Energien, die uns zu neuer Stärke verhelfen. Beispiel: Bevor ein Kind stehen kann, fällt es bis zu 6000 Mal hin. Schon in diesem Stadium entwickeln wir den Drang, nicht aufzugeben, sondern wieder aufzustehen. Der Weg zum Ziel ist also viel wichtiger als das Erreichen des Ziels selber.

Drei Fragen an Norman Alexander

Können Sie Gedanken lesen?

Norman Alexander: Das hängt ganz davon ab, was Sie unter Gedanken lesen verstehen. Mit einer übersinnlichen Fähigkeit hat dies nichts zu tun. Einen anderen Menschen nur kurz anzuschauen und sofort zu wissen, an welche Zahl oder welches Wort er denkt, funktioniert nicht. Was jedoch sehr gut funktioniert ist, mit Hilfe geschickter Kommunikationstechniken herauszufinden, was der andere gerade denkt, wie er tickt und was er wirklich will. Genau das ermöglicht MIND HACKING und ist von jedem trainier- und erlernbar.

Was ist der Clou beim MIND HACKING?

Norman Alexander: MIND HACKING hilft zu erkennen, was Anderen verborgen bleibt. Dazu nutze ich mehrere Techniken aus den Bereichen Beobachtung, Menschenkenntnis und Intuition, um Menschen zu lesen. Der erste wichtige Schritt ist der Wechsel der Perspektive und ein ehrliches Interesse am Gegenüber. Wenn ich nun weiß, worauf ich genau achten muss und mit welchen Formulierungen ich ihm Reaktionen entlocken kann, gewinne ich viele Informationen, die

sonst verborgen bleiben. Dadurch erkenne ich nicht nur, worauf ich im Gespräch eingehen sollte, sondern habe es auch wesentlich leichter, eine Beziehung zum Gegenüber aufzubauen und ihn zu überzeugen.

Wofür ist das wichtig im Vertrieb?

Norman Alexander: Im Vertrieb erlebe ich oft, dass Verkäufer sich ganz auf die Präsentation ihrer Produkte und Dienstleistungen konzentrieren. Die bringen ihre fünf besten Argumente und hoffen, dass der Kunde es genauso sieht. Gibt es Einwände, wird versucht, diese weg

zu argumentieren oder über den Preis zu verkaufen. Die Folge: kein Umsatz. Top-Verkäufer wissen jedoch, dass sie erkennen müssen, was der Kunde wirklich will. Denn, wer herausfindet, was der Kunde denkt, verkauft! Dazu habe ich das MIND HACKING Conversion Skript entwickelt – ein klarer Plan mit fünf Schritten, die dem Verkäufer helfen, die wirklichen Wünsche und Motive des Kunden herauszufiltern, darauf einzugehen und seine Abschlussquoten deutlich zu steigern.



© Norman Alexander

„Als Verkäufer schließt man jeden Tag Verträge ab – ein grundlegendes Rechtswissen ist unverzichtbar!“

Dr. Dennis Groh LL.M., Rechtsanwalt, Fachanwalt Für Gewerblichen Rechtsschutz, Master of Laws, Lehrbeauftragter an der Hochschule Düsseldorf, Dozent und Autor

Wir holen Ihnen die Top-Speaker der Vertriebsbranche nach Aachen!

Stefan Dederichs • Norman Alexander • Dr. Dennis Groh LL.M. • Andreas Oberländer

Alle Vortragsthemen unter: www.horizontwissen.de

1. HORIZONTWISSEN VERTRIEBS-EXPERTENTREFF

Termin: Mittwoch, 20. Februar 2019, 14.00 - ca. 20.00 Uhr

Leistungen: • Teilnahme an vier Expertenvorträgen
• Networking in angenehmer Atmosphäre, inkl. Speisen & Getränke
• Veranstaltungsunterlagen
• Teilnahmezertifikat

Preis: 279,90 € p. P. (inkl. MwSt.)

Ort: Medienhaus Aachen, Dresdener Straße 3, 52068 Aachen

Buchung: Per E-Mail an horizontwissen@medienhausaaachen.de
www.horizontwissen.de/vertriebs-expertentreff

Sie erhalten eine steuerabzugsfähige Rechnung für Ihre Weiterbildung.

Begrenzte Teilnehmerzahl.