



Heinrich Keßler

Steuerungsfolien für das Verkaufstraining

Das Dokument enthält die Vorlagen für die Folien, die zur Steuerung des Ablaufes des Verkaufstrainings eingesetzt wurden.

Die Übertragungen aus den Originalen von 1979 in die jetzige Form erfolgten am 01.06.2017.

Autor:

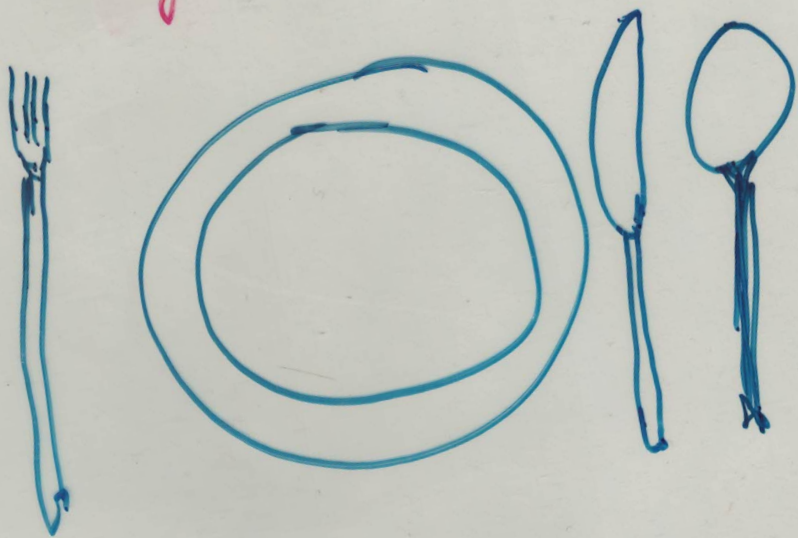
Heinrich Keßler

Hornisgrindestraße 1

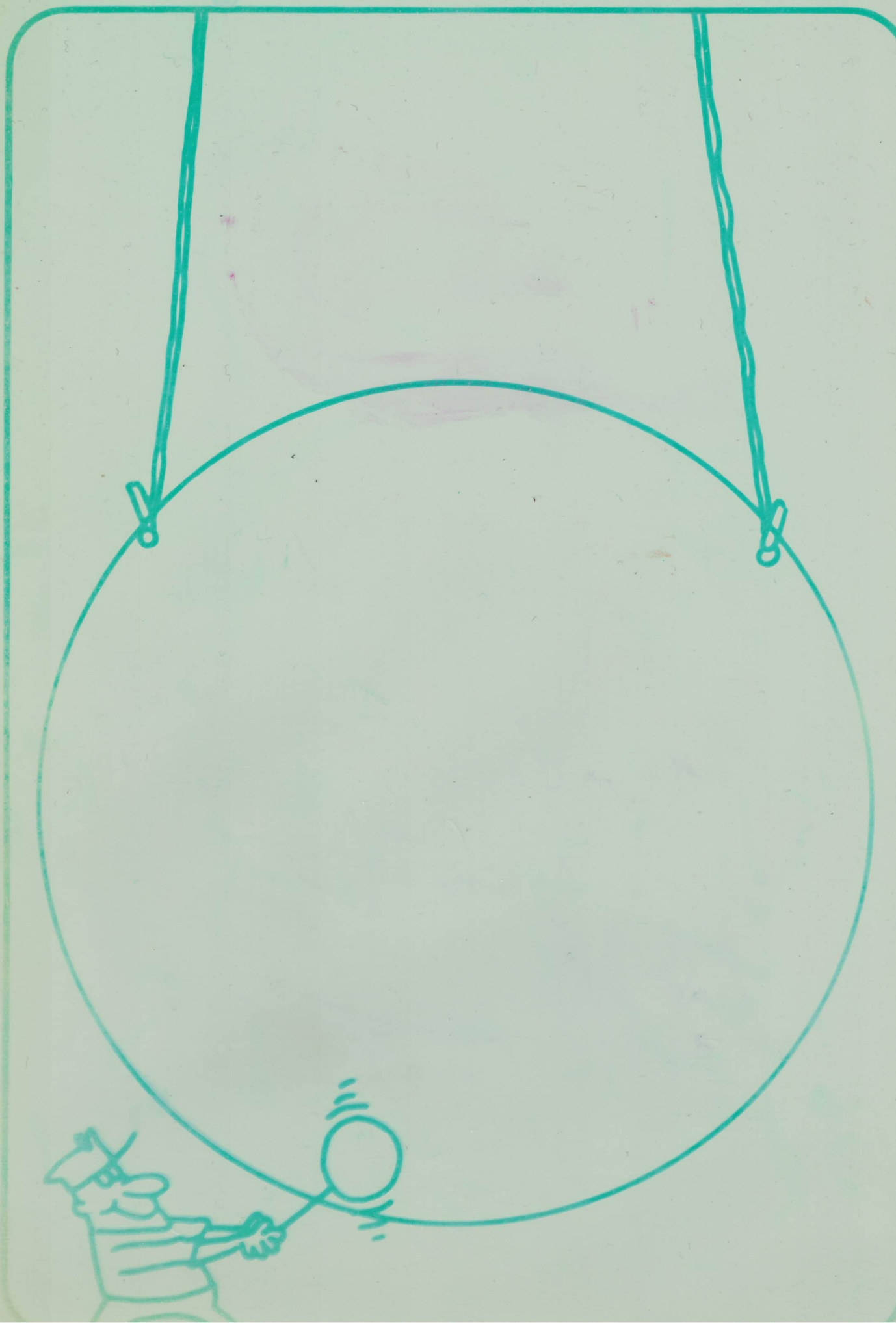
D-77767 Appenweier

Internet: <https://www.2000ff.de>

Surtin



Appetit



Wer immer dasselbe

tut,

was er immer getan hat

ist ein Sklave

seiner

Gewohnheiten

..... für den
Klugen

ist nichts

Zufall.....

PAUSE !



Entscheidend

ist nicht,

was SIE sagen,

sondern

was der

ANDERE

versteht

Nichts

kommt zustande

ohne

ein wenig

BEGEISTERUNG

La Fontaine

Willi säuft,

aber er ist fleißig

Willi ist fleißig

aber er säuft

MIT – ARBEITER und MITARBEITER

WENIGE MITARBEITER SORGEN DAFÜR,
DASS ETWAS GESCHIEHT,
MANCHE MITARBEITER SORGEN DAFÜR,
DASS NICHTS GESCHIEHT,
VIELE MITARBEITER SEHEN ZU,
WIE ETWAS GESCHIEHT
UND DIE ÜBERWÄLTIGENDE MEHRHEIT HAT KEINE AHNUNG,
WAS ÜBERHAUPT GESCHEHEN IST .

ARNO SÖLTER

**KOMPLIZIERTE
FACHAUSDRÜCKE**

**(NUTZENARGUMENTE, NICHT
DAS KAUFMOTIV
BETREFFEND)**



**ÖTPX
ÖRÆ**



**SENDER
(BERATER)**



**EMPFÄNGER
(KUNDE)**

VERKAUFEN

HEISST:

JEMAND VOM NUTZEN

EINES ANGEBOTES

ÜBERZEUGEN

Lebenslauf

Name

Vorname

Alter

Fam. Stand

Kinder Anz.

Vorb./

Schule /

Abschluss

Beruf

Arbeitgeber

jetzige Tätigkeit

Hobby

LE 112 4/34

**Was ist
die
ZUKUNFT ?**

**Für Sie
nichts als**

SIE

selbst

Feuchtesleben

EIN SEMINAR

ÖFFNET

DIE

TÜR

EINTRETEN

MUSS MAN SELBST

Wenn

mancher

einsichtiger

Wäre,

hätte er

bessere

Aussichten

GEFÜHLE über

Sympathie

und

Antipathie

sind

WECHSELSEITIG

Das INTERESSE



steuert



die WAHRNEHMUNG

Der Mensch lebt von
seiner **Arbeit**

Je besser er sie macht,
umso besser wird er
von ihr leben.

LEITZ 4734

Anatol France

ICI

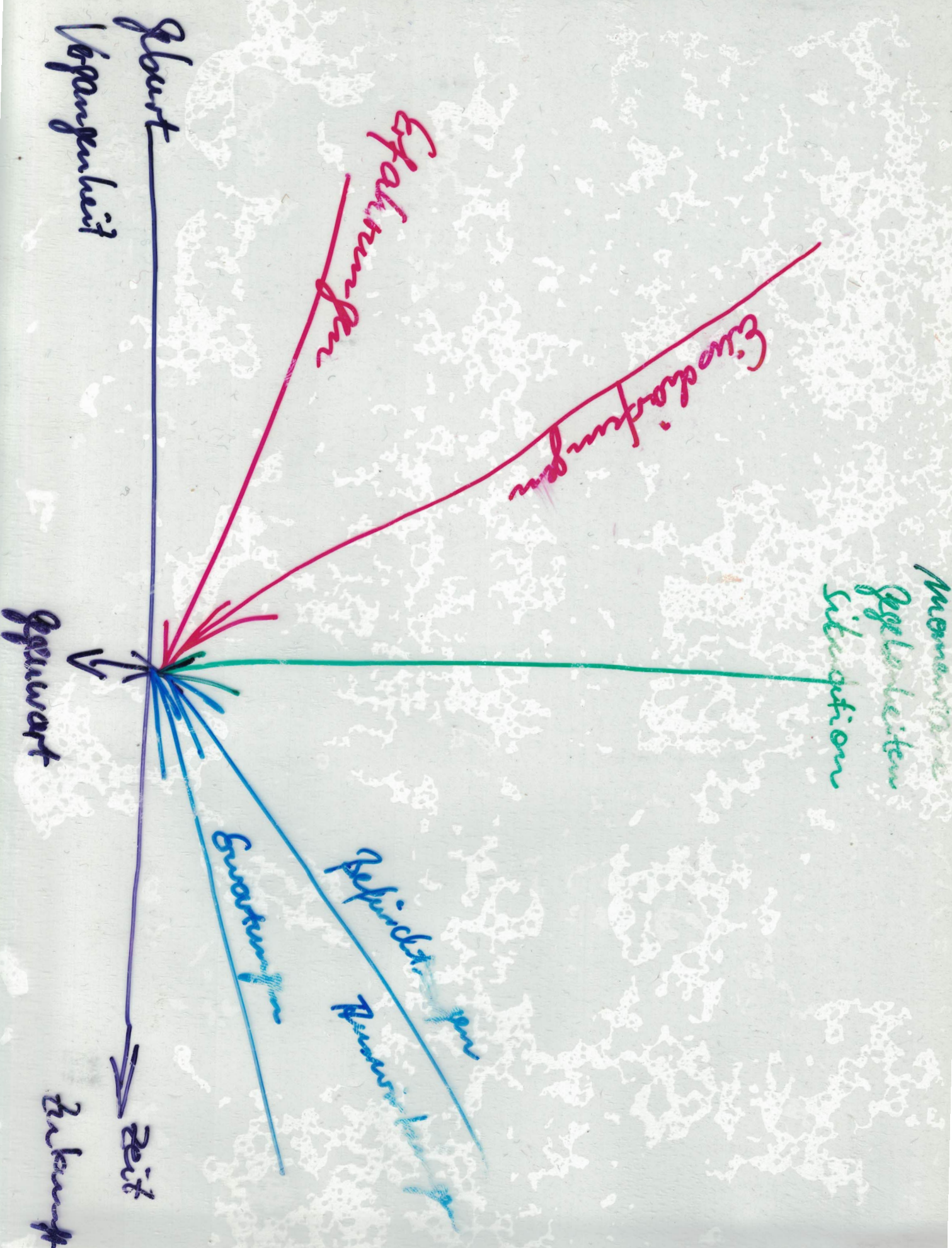
EIR

EC

ICI

EIR

EC



Raum
Höhenrichtung

Tiefenrichtung
V

Zeit
Zukunft

Erfahrungen

Einschränkungen

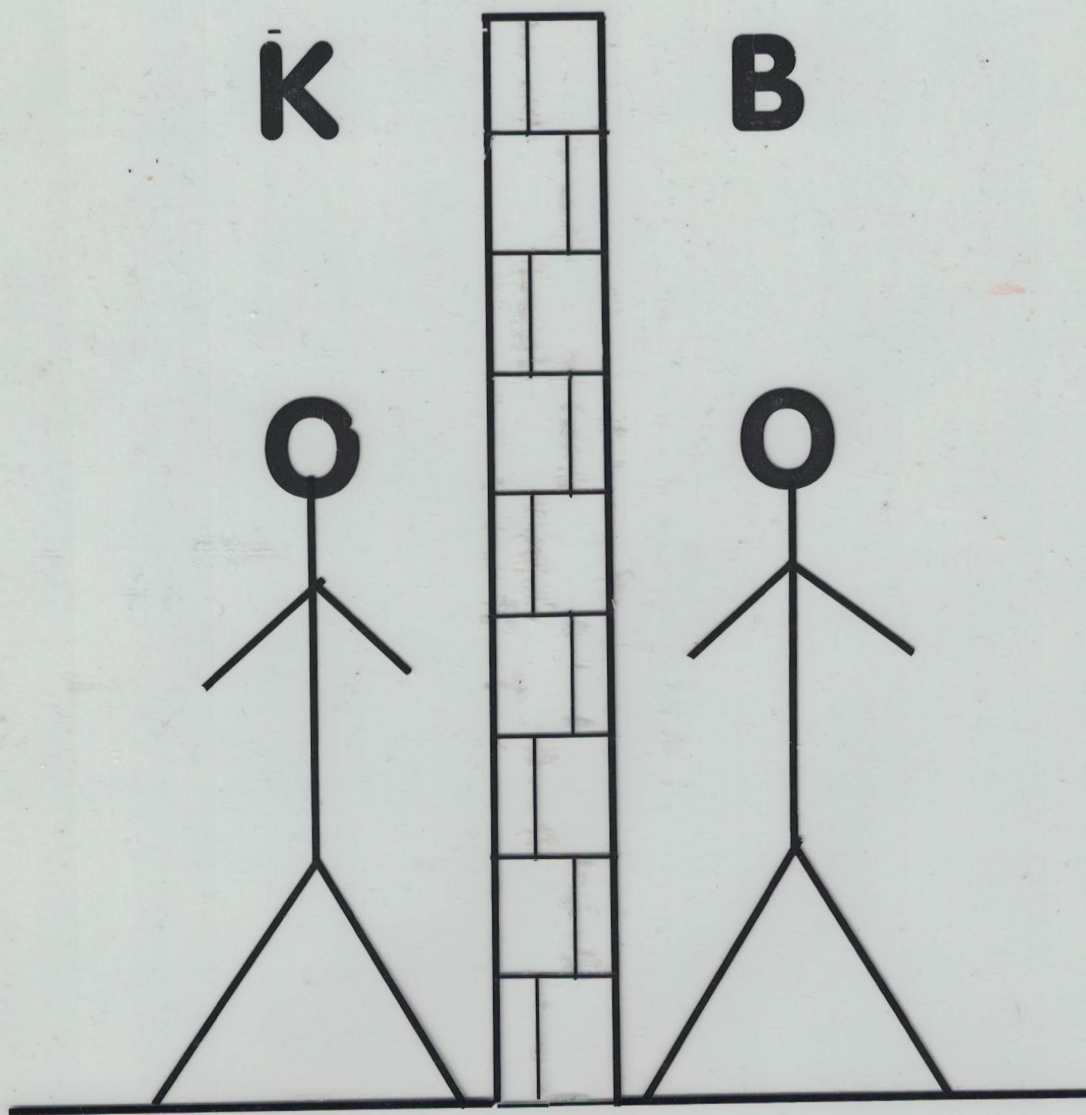
Erwartungen

Ansprüche

Menschliche
Lebensleistung
situation

VORWAND =

Vor—Wand



Es gibt in der Welt

keinen

Radiergummi,

der im Gedächtnis der anderen

die Worte **auslöscht,**

die wir zu ihnen

gesprachen haben.

v. Larband

VERKAUFEN HEISST:

DIE VORSTELLUNGSWELT EINES
MENSCHEN VERSTEHEN,
SIE ERFORSCHEN, ERGRÜNDEN,
IN SIE EINDRINGEN,
SICH IN SIE EINFÜHLEN,
SIE BEEINFLUSSEN
UND GEGEBENENFALLS ÄNDERN

Warum?

Freunde

- Bedürfnisse
 - Erwartungen
 - Wertorientierungen
 - Erfahrungen
 - Scham
 - Wünsche
 - Interessen
 - Ideale
 - Tugste
 - Mindergefühle
 - Hoffungen
 - Einstellungen
 - Gewohnheiten
 - Schuldgefühle
 - ~~Chagier~~
 - Unwohllichenswünsche
-

+ Anlaß

*Am Anfang aller
erfolgreichen Überlegungen
steht die Frage:*

*Wie würde ich an Stelle
meines Partners
denken und handeln*

Das Interesse



steuert



die Wahrnehmung

BEWUSSTSEIN

DENKEN

20%

Bewusstseinschwelle

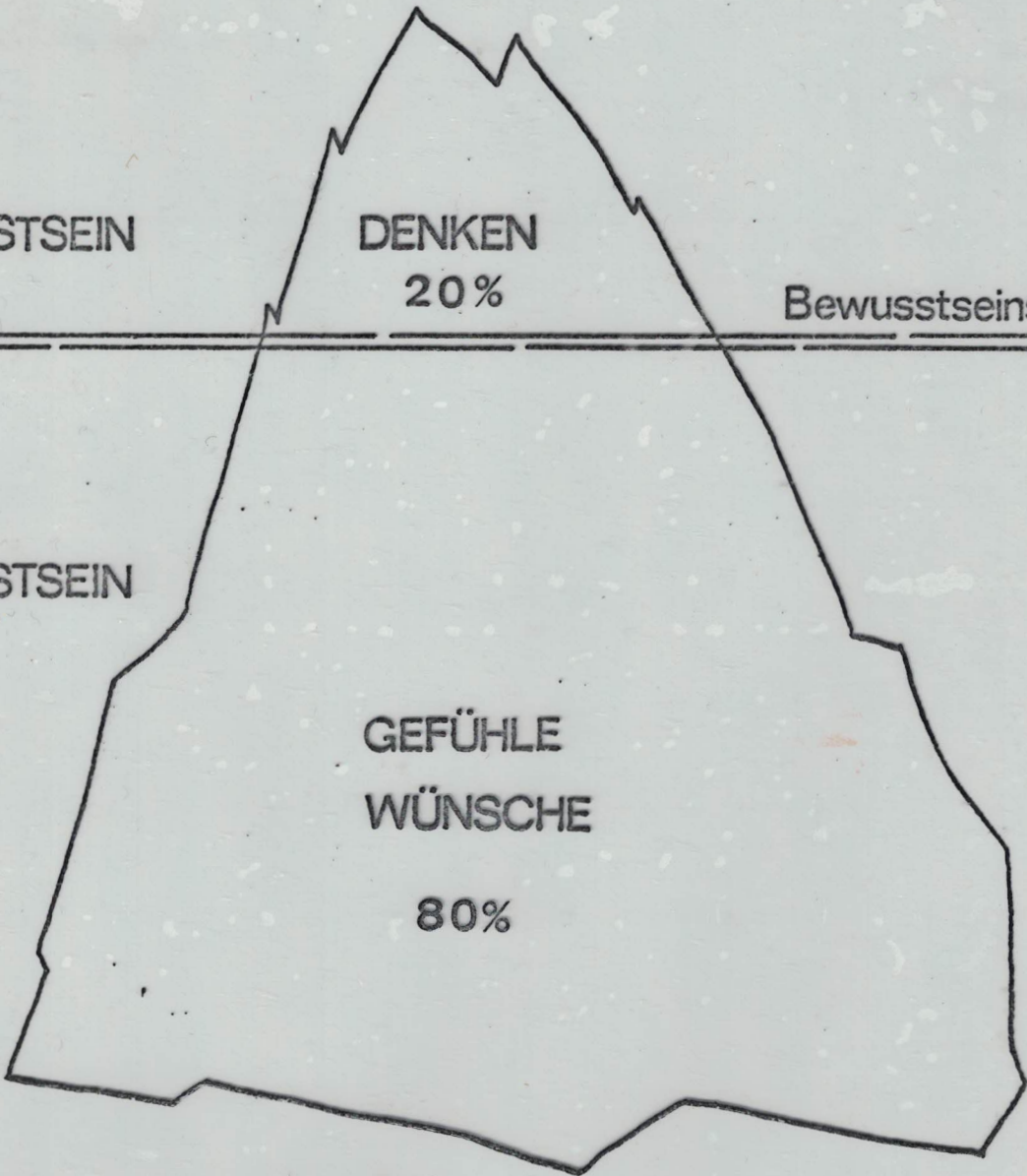
UNTER-

BEWUSSTSEIN

GEFÜHLE

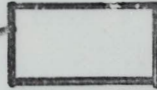
WÜNSCHE

80%



komplizierte
Fachausdrücke

Nutzenargumente, nicht
das Kaufmotiv betreffend



SENDER

Berater

EMPFÄNGER

Kunde



MOTIV

DRANG

VERHALTEN

→ ZIELBEWUSST

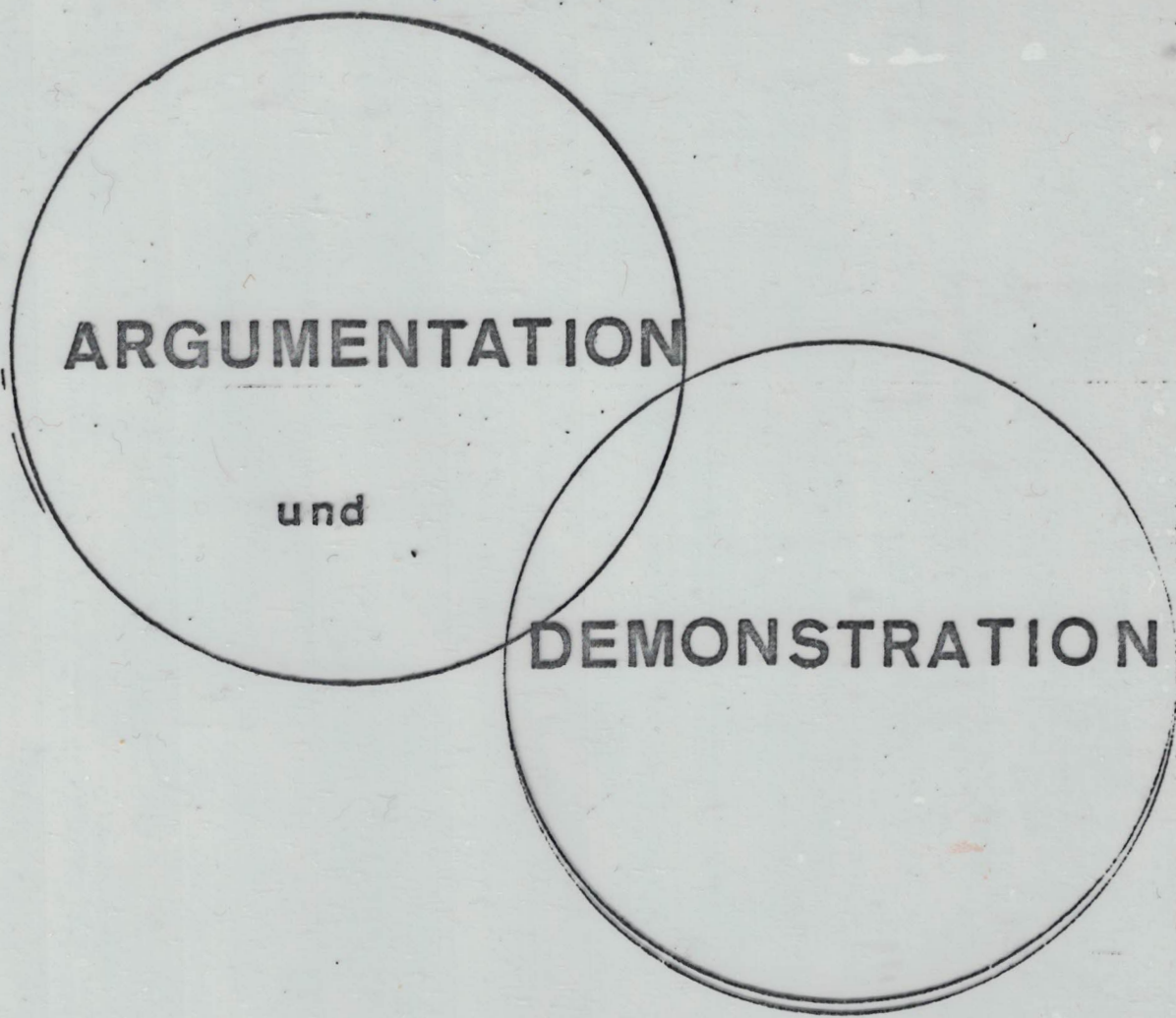
ERFOLGREICH

NEIN



JA

BEFRIEDIGUNG



SIND

SIAMESISCHE ZWILLINGE

WARUM sollte jemand

➤ **KAUFEN**

➤ **SICH FÜR MICH
EINSETZEN ODER**

➤ **ETWAS LERNEN**

**OHNE BEWEGGRÜNDE
ZU KENNEN** ➤ **MOTIVE**

AUF DEM WEG

ZUM ERFOLG

GIBT ES KEINEN LIFT;

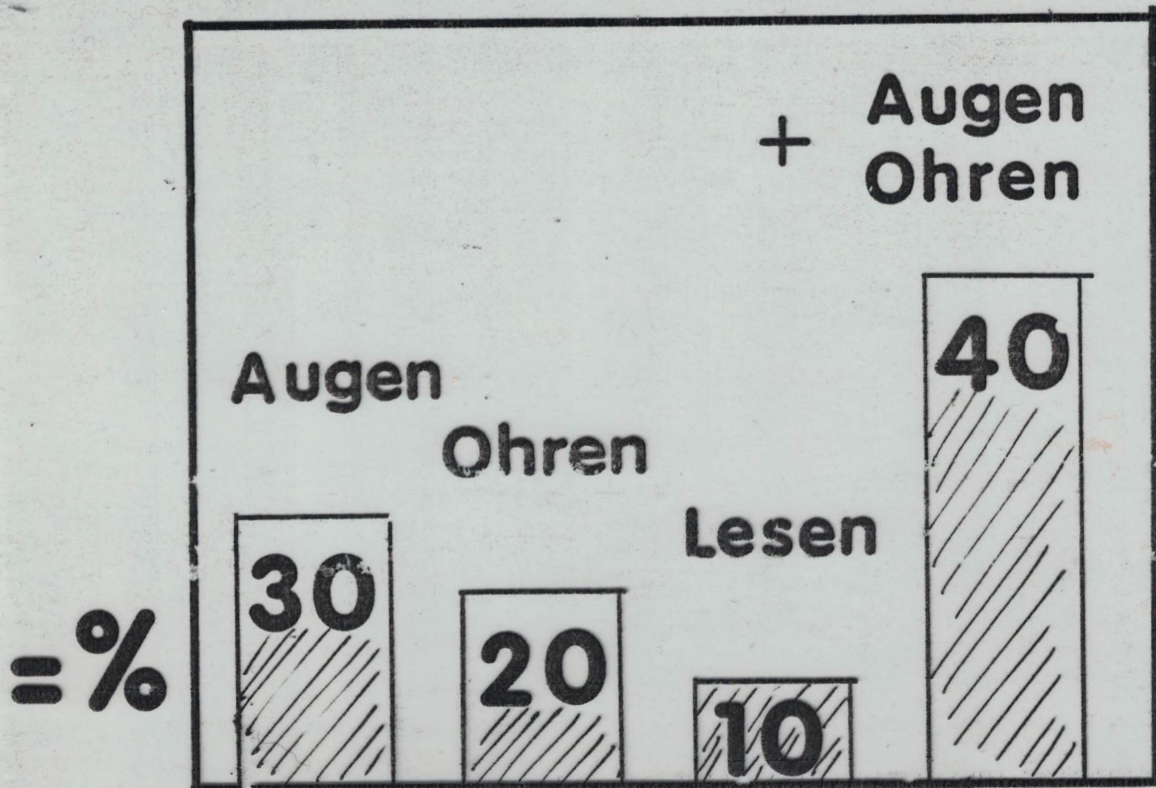
MAN MUSS DIE TREPPE

BENUTZEN!

chin. Weisheit

**Nicht das,
was wir beginnen
zählt,
sondern das,
was wir
fertigbringen**

Man behält :



Der Schlüssel

Zum

Weltverständnis

ist

Selbsterkenntnis

JEDER MENSCH, MIT DEM ICH ZU TUN HABE,

IST MIR IN IRGEND EINER BEZIEHUNG ÜBERLEGEN,

UND ICH KANN VON IHM LERNEN.

EMERSON

Nur

hochqualifizierte

Menschen

haben in der Zukunft

CHANCEN

einfache Tätigkeit

erledigt

der

COMPUTER

**Wer sich für andere interessiert,
gewinnt in zwei Monaten mehr Freunde als jemand,
der immer nur versucht,
die anderen für sich zu interessieren,
in zwei Jahren!**

Dale Carnegie

ANGEWOHNHEITEN SIND WIE
EIN PAAR ALTE SCHUHE,
MAN WILL SIE NOCH NICHT WEGWERFEN,
WEIL MAN WEISS,
DASS DIE NEUEN SICH ZUNÄCHST
NICHT SO LEICHT TRAGEN LASSEN.

IMMER MUSS DER KUNDE DAS
BEFRIEDIGENDE UND DEN
KAUFABSCHLUSS ERLEICHTERENDE
GEFUEHL HABEN,
DASS ER AUS EIGENEM ENTSCHLUSS
KAUFT
NICHT, DASS DER VERKÄUFER VERKAUFT.

DIE VERKAUFSARBEIT,
WIRD WAHRSCHEINLICH NEBEN DEM
MANAGEMENT,
IN DIESER HOCHMECHANISIERTEN UND
AUTOMATISIERTEN GESELLSCHAFT,
DIE LETZTE MENSCHLICHE ARBEIT
DARSTELLEN.

VERKAUFEN HEISST :

BEDÜRFNISSE

bewußt machen

und

GEGEN ENTGELT

eine

PROBLEMLÖSUNG

anbieten

Der Name

ist für viele Leute

das wichtigste und

schönste Wort

ihrer Muttersprache -

DAS HANDWERKSZEUG

DES

ERFOLGREICHEN BERATERS:

- KENNTNIS DES RICHTIGEN BERATERVERHALTENS
- KENNTNIS DER VERKAUFSPSYCHOLOGIE
- KENNTNIS DER VERKAUFSTECHNIKEN

Der gute Berater

besitzt Grundkenntnisse

DER MENSCHLICHEN NATUR,

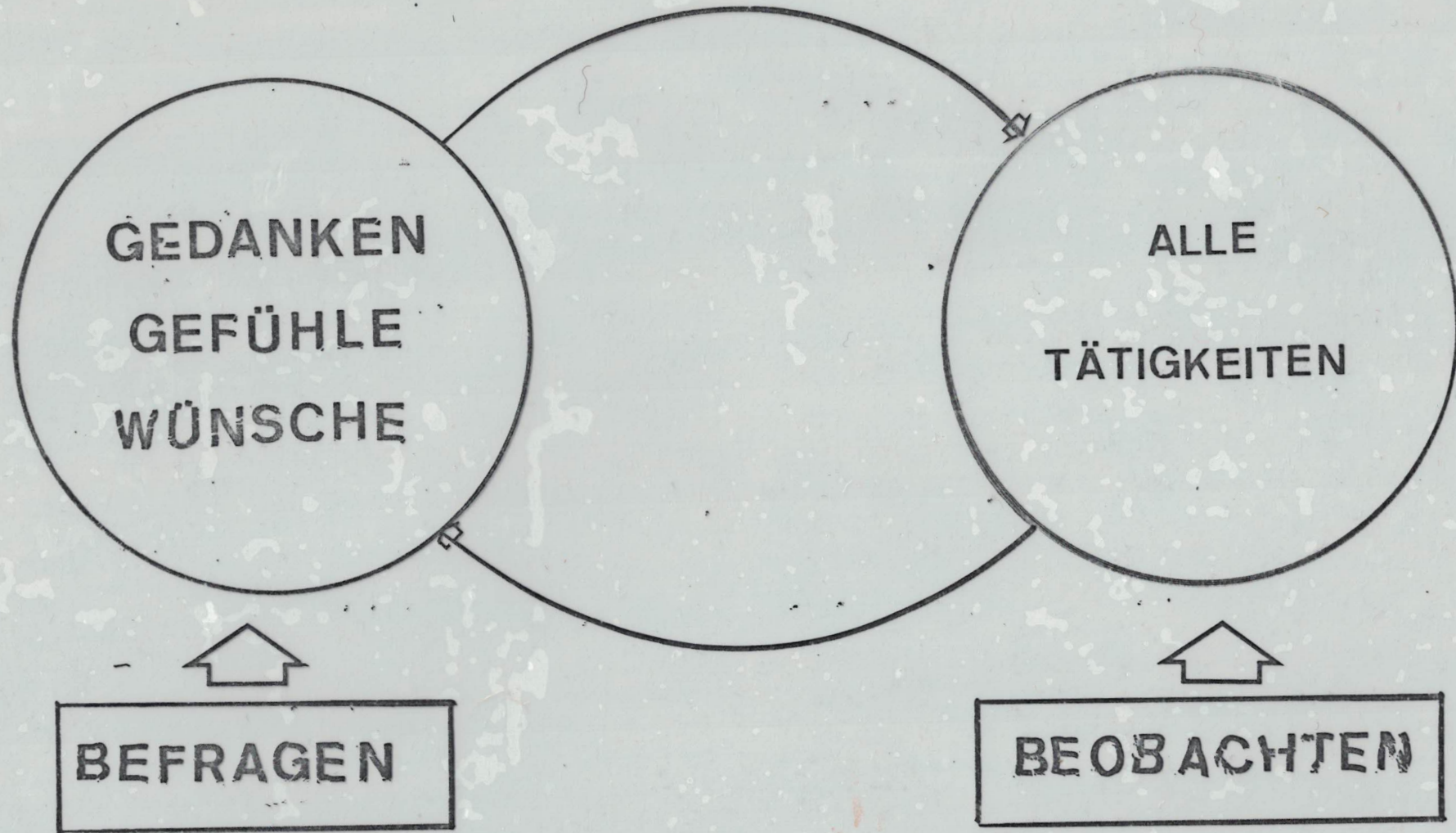
DER KAUFMOTIVE,

DER BEDÜRFNISSE.

ERLEBEN

UND

VERHALTEN

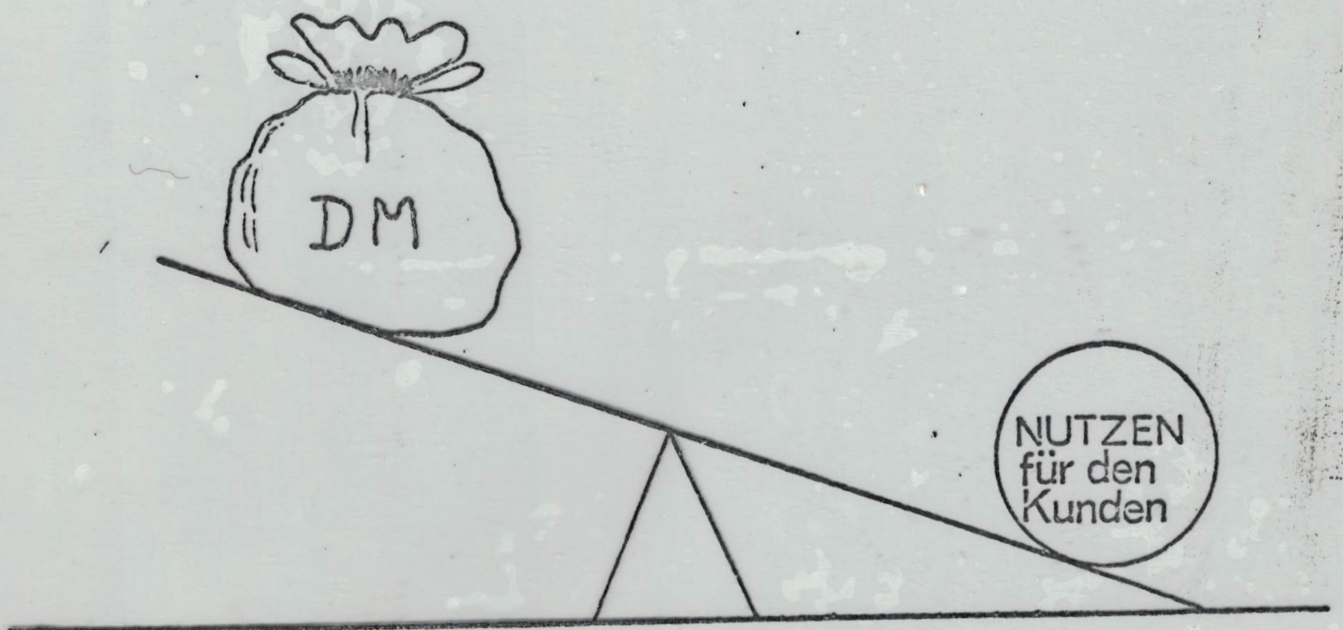
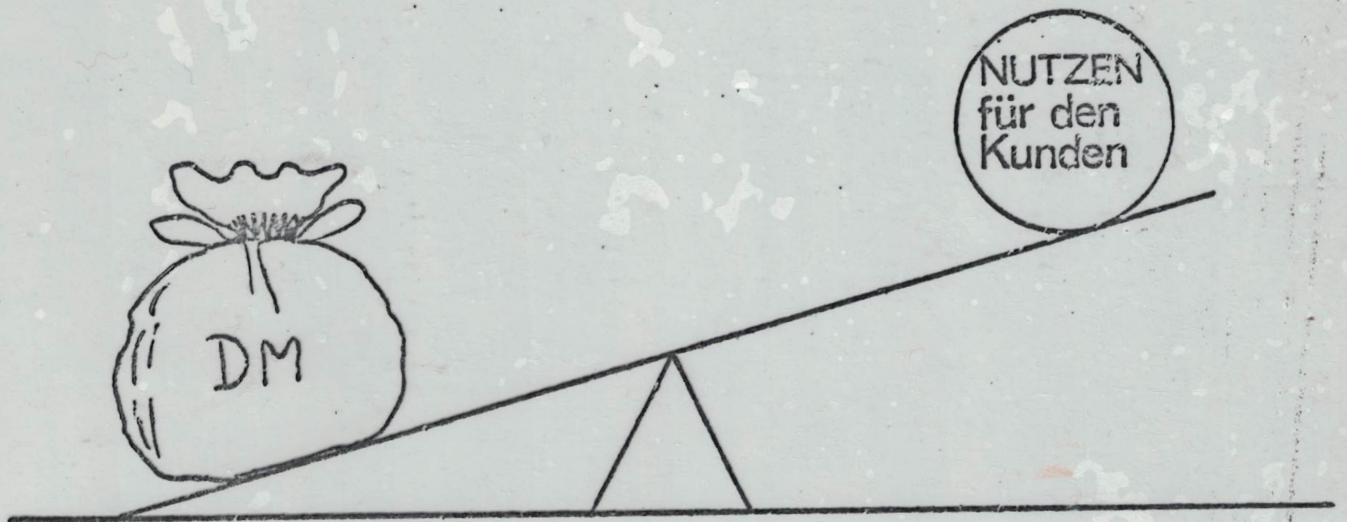


Sei klüger als die andern,

wenn du kannst,

aber sage es ihnen nicht!

**ENTSCHEIDEND IST NICHT,
WAS SIE SAGEN,
SONDERN WAS DER KUNDE GLAUBT.**



SIE

WIEGEN

NICHT VERKAUFEN,

KAUFEN LASSEN !

Für einen trägen Geist

ist auch eine

Weltausstellung kein Anreiz

Ein reger Geist

interessiert sich auch

für ein

Sandkörnchen.

Wer **Verhalten**
ändern will
muß es
bewußt
machen

**Wenn mancher
Einsichtiger wäre,
hätte er bessere
Aussichten**