



Claudia Schulte

Marketing-Wege **M.I.T.** Kraft®

„Wer Zugang zu seiner inneren Kraft hat
kann alles erreichen!“



Claudia Schulte
Marketing-Wege **M.I.T.** Kraft®

„Verkaufen wie ein Profi – Wie Sie mit Überzeugungskraft gewinnen“

IHK EXISTENZ Gründermesse
M.O.C. München - Samstag, 10. November 2018



Claudia Schulte – Expertin für Marketing und Kommunikation

- BAFA-gelistete Beraterin | Förderung unternehmerischen Know-hows
- KfW- und IHK-gelistete Beraterin | Vorgründungs- und Nachfolgecoaching Bayern
- Netzwerk-Gründerin | Veranstalterin | Moderatorin von „OPEN MIND“ in München
- Romanautorin der Verlagsgruppe Random House GmbH
- Autorin von Fachartikeln
- Vortragsrednerin für IHK, Bundesverband Mittelständische Wirtschaft, Stadt München
- Mitglied der Munich Business Speakers/ Toastmasters International



Quelle: www.fotolia.com

Manipulative Verkaufstricks

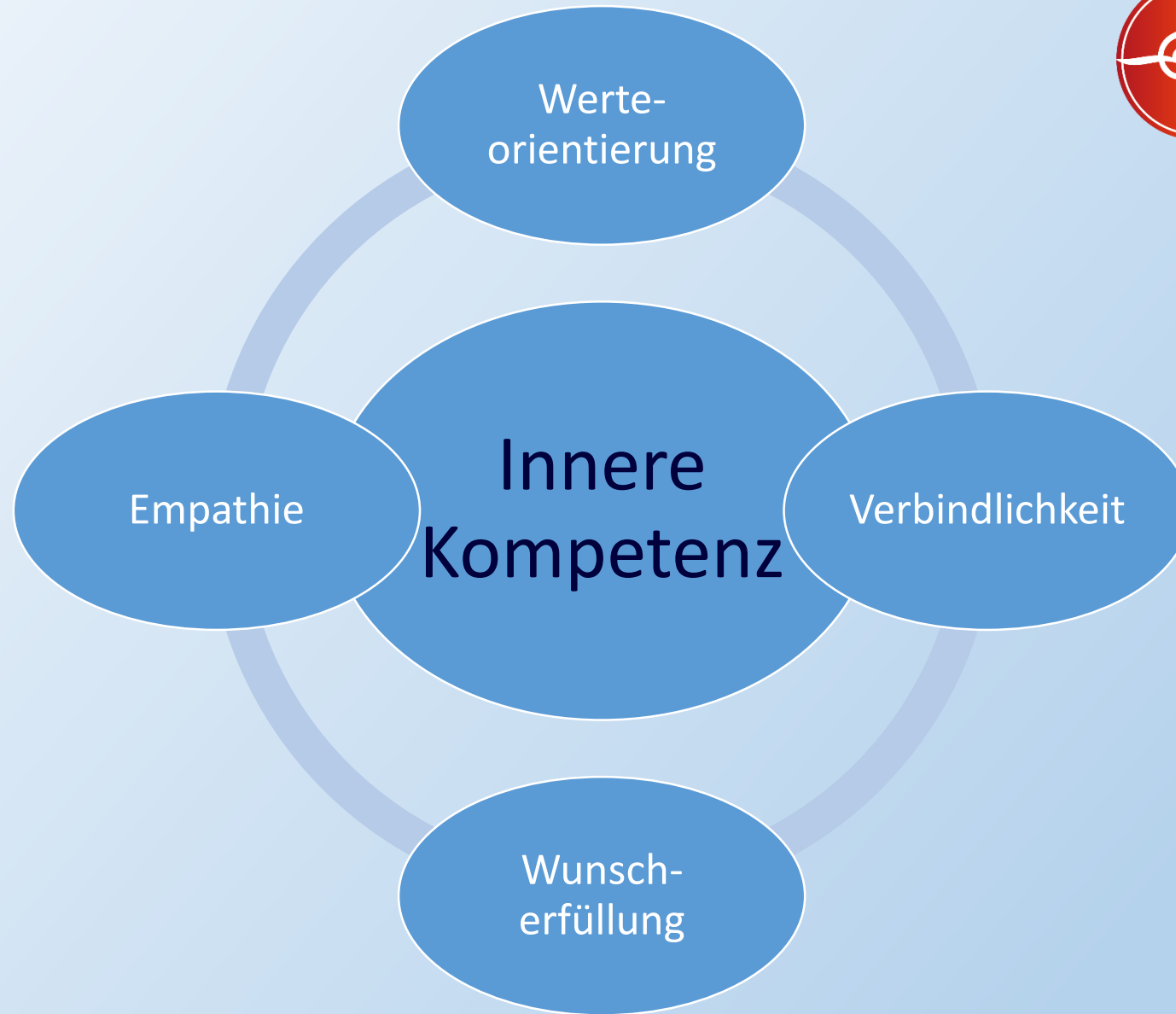
Von manipulativem Verkaufen spricht man dann, wenn die Annahme einer Ware oder Dienstleistung nicht aus freiem Willen geschieht oder vom Kunden im Nachhinein bereut wird.



Quelle: www.fotolia.com

Emotionales Verkaufen

Geschäfte werden immer zwischen Menschen gemacht.
Emotionales Verkaufen hat zum Ziel, wertvolle Kundenbeziehungen herzustellen, die Ihnen lange erhalten bleiben.



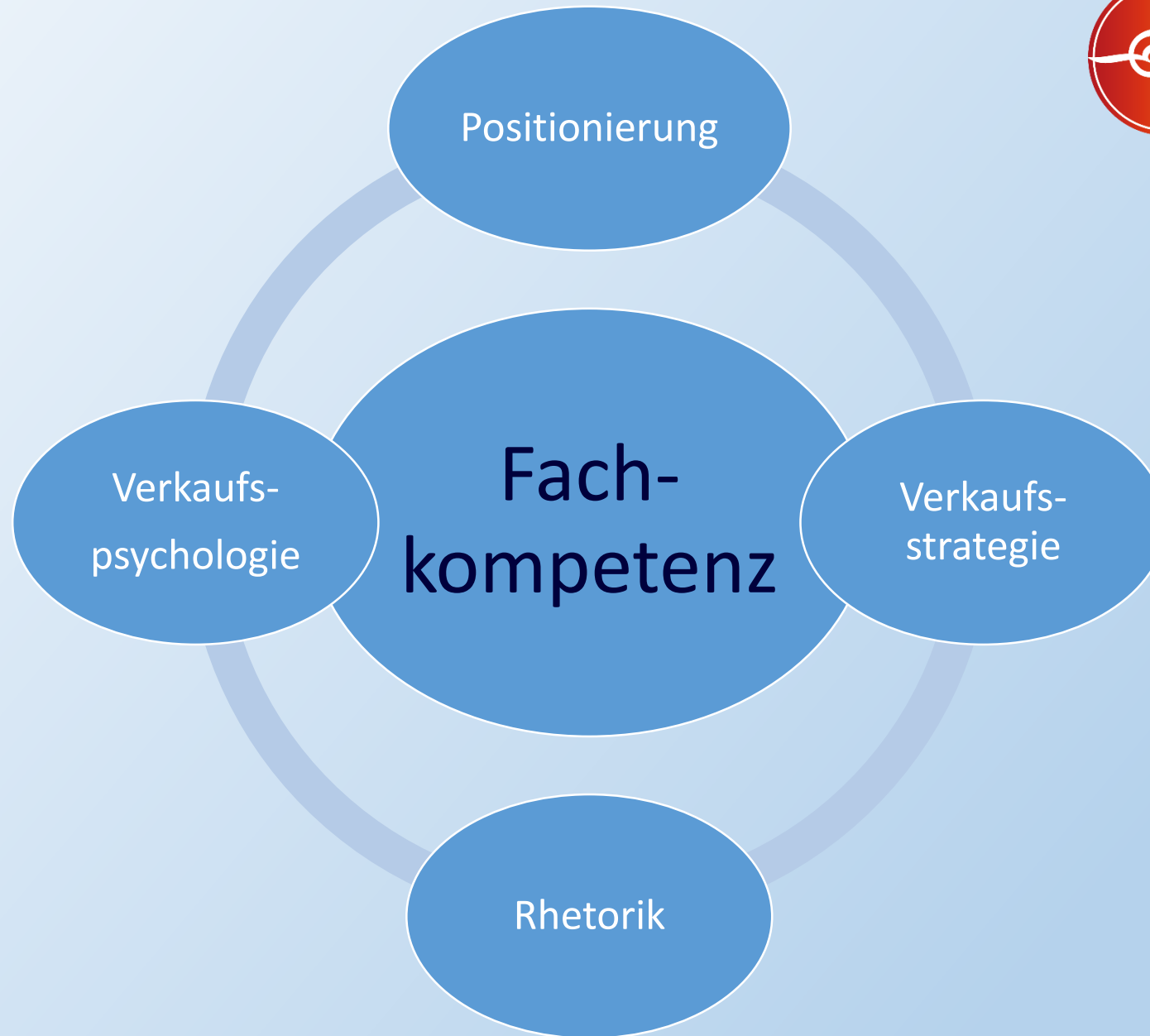


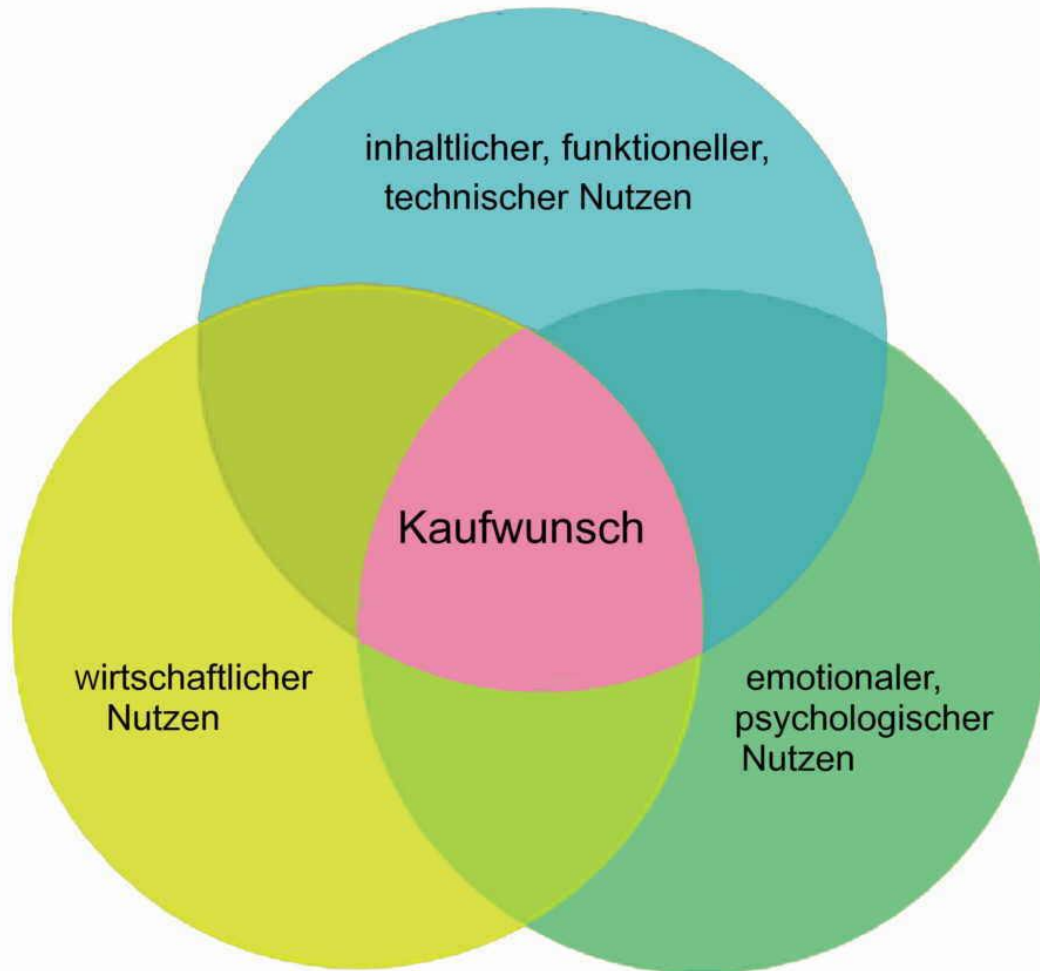
Akquise und Verkauf

Die Akquisition neuer Kunden ist ein Marketingprozess zum Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen, an dem mehrere Anspracheformen beteiligt sind - persönliche wie mediale Berührungspunkte.

Diese „Touch-Points“ führen idealerweise zum Verkaufsgespräch, zur Kundenbindung oder zum Empfehlungsmarketing.

Quelle: www.fotolia.com





Quelle: www.vertriebslexikon.de

Kundenbedürfnisorientierung

Sie ist der Schlüssel zum Herz und zur Kaufbereitschaft Ihres Kunden.



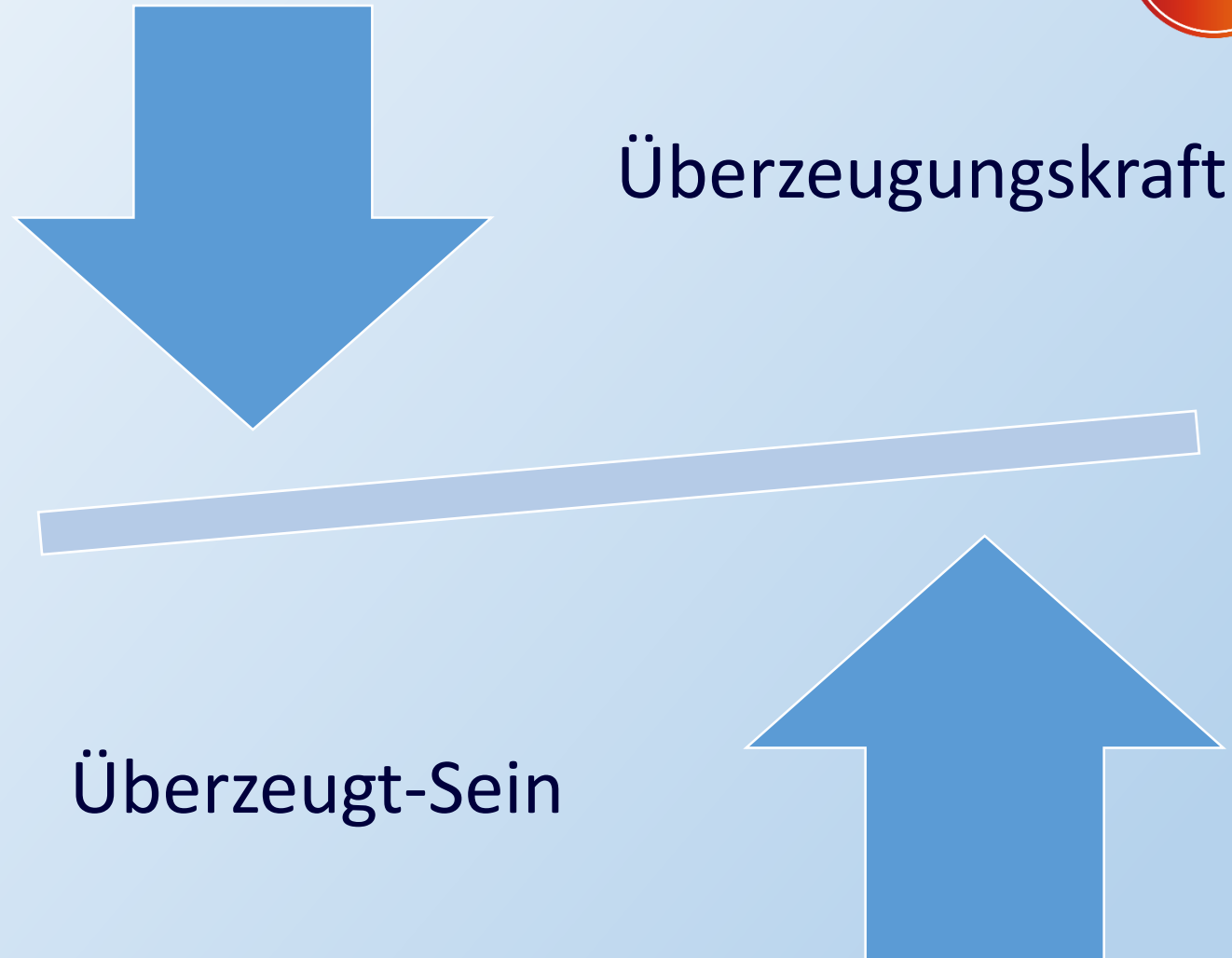
Quelle: www.fotolia.com

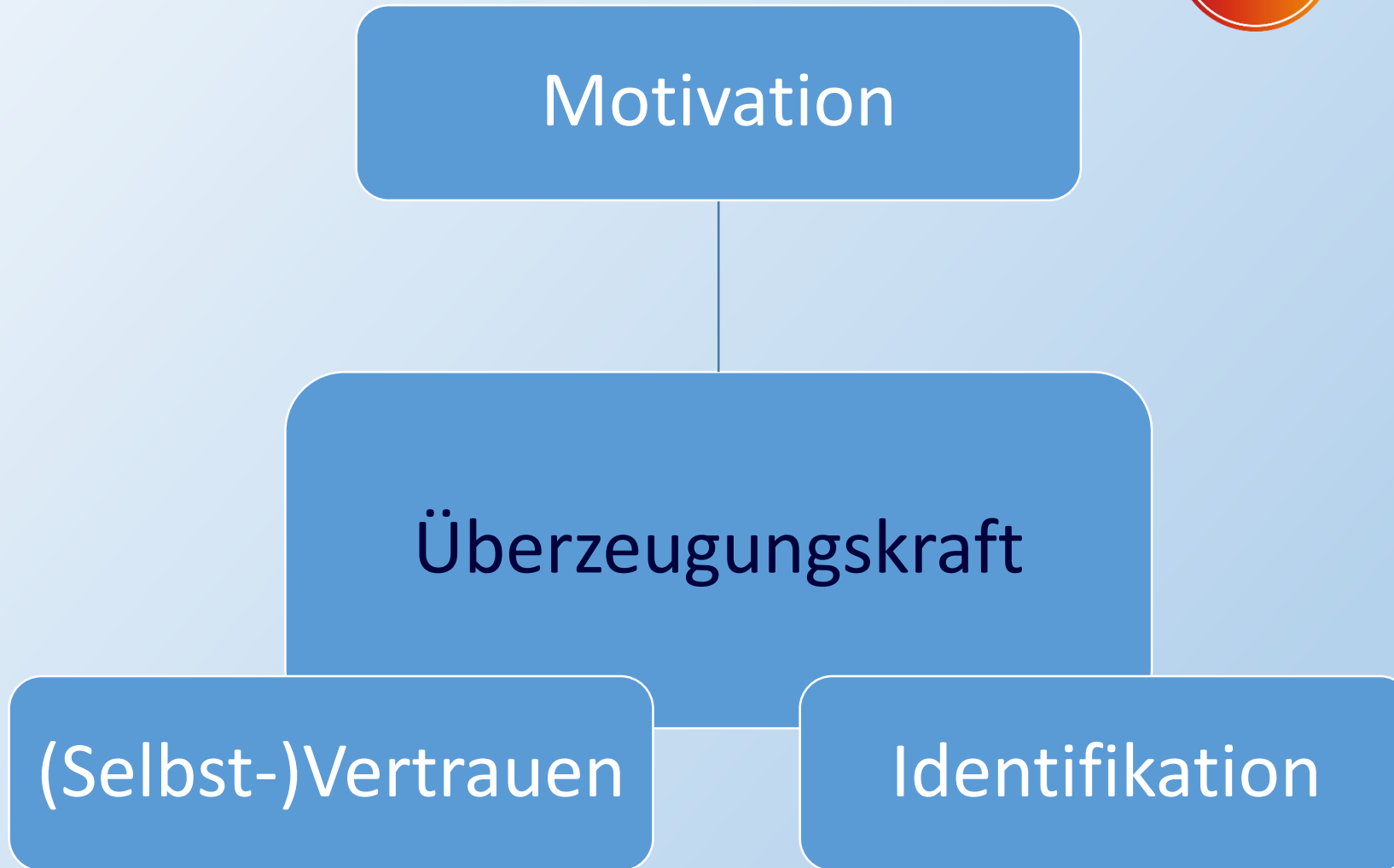
Elevator Pitch & Teaser

- Bringen Sie das Wesentliche auf den Punkt
- Formulieren Sie emotional ansprechende Bilder
- Verwenden Sie kurze und klare Sätze
- Vermeiden Sie Anglizismen, Fachbegriffe und Abkürzungen

→ Sprechen Sie so, dass JEDER Sie versteht!









Die fünf Phasen des Verkaufsgesprächs:

Vorbereitung

1. **Aufmerksamkeitsphase**

2. Interesse wecken – Neugier aufbauen

3. **Analysephase**

4. Angebotsphase

5. Argumentationsphase

Abschluss



Kaufsignale - Kaufbereitschaft

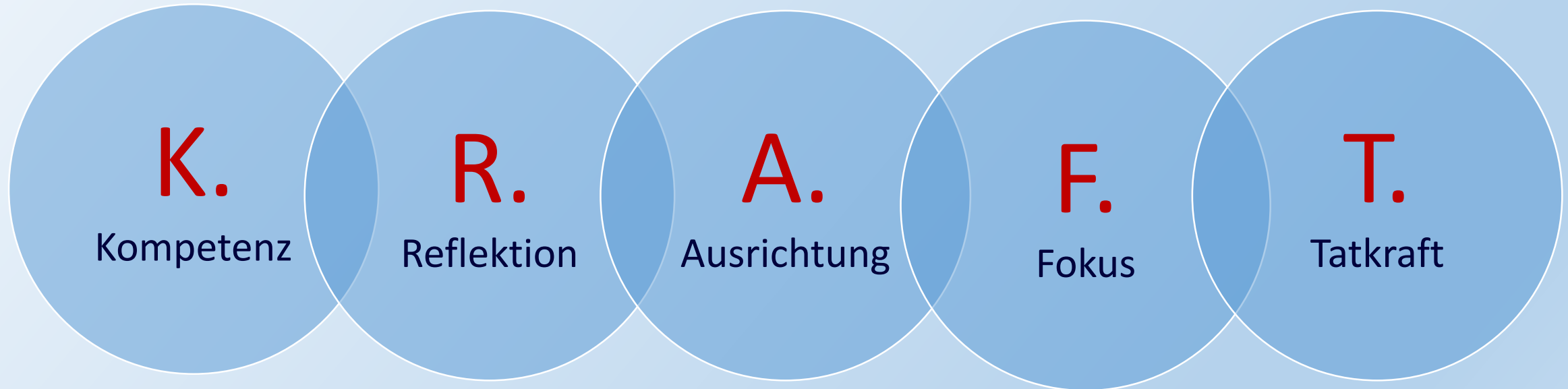
Ähnlich wie ein Angler am Zucken seines Schwimmers feststellt, dass ein Fisch am Anbeißen ist, so merkt ein guter Verkäufer an den Kaufsignalen, dass die Zusage des Kunden in greifbarer Nähe ist.



Quelle: www.istockphoto.com



„Mit innerer Kraft ans Ziel.“





Business-Treff „OPEN MIND“:



Nächste Termine: Mittwoch 14. November und 12. Dezember 2018 (19:00 – 22:30 Uhr)



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Willkommen auf [YouTube](#) oder auf meiner [Website](#) wege-mit-kraft.de!