

A man in a dark suit and red tie is looking down at papers on a desk. He is holding a pen in his right hand. The background is a bright office with large windows.

Marc M. Galal,
der Experte für Verkaufspsychologie

Zusammen
1,3 Mio.
Fans, Zuhörer
& Leser

Einfach erfolgreicher verkaufen

Wie Sie in 12 Schritten 8 von 10 Kunden überzeugen

Die Fähigkeit, Menschen durch Kommunikation zu überzeugen und zu beeinflussen, zieht sich wie ein roter Faden durch unser Leben und entscheidet darüber, ob wir erfolgreich oder erfolglos sind. Umso bedeutender ist es, an dieser Fähigkeit zu arbeiten. Eliteverkäufer wissen das schon lange und haben uns Strategien aufgezeigt, wie auf unterbewusster Ebene die Macht der Überzeugung funktioniert.

Es ist unumstritten, dass Eliteverkäufer Sprachmuster in ihrem Verkaufsalltag verwenden, um Aufmerksamkeit zu erreichen und ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, um einen unvergesslichen Eindruck zu hinterlassen und schließlich den Verkaufsabschluss zu erzielen.

Stellt sich die Frage, warum sich so wenige Menschen mit dem wichtigen Thema Verkaufslinguistik beschäftigen. Wie Sie ihren Umsatz langfristig steigern, ihre Kunden zufrieden stellen, erfahren Sie in 12 Schritten, bei denen Sie 8 von 10 Kunden sicherlich überzeugen. Dieses E-Book bietet Ihnen einen umfangreichen Überblick über die elementarsten Dinge, die ein Eliteverkäufer wissen muss. Überzeugen Sie sich am besten selbst.

Zusammen
1,3 Mio.
Fans, Zuhörer
& Leser

Inhaltsverzeichnis

[Marc persönliches Wort!](#)

[Das Bewusstsein eines Spitzenverkäufers](#)

[Das Unterbewusstsein speichert alles](#)

[Gedanken sind Aufträge an das Unterbewusstsein](#)

[Unser Unterbewusstsein kann nicht unterscheiden](#)

[Das, was wir glauben, ist Realität](#)

[Glaubenssätze bremsen oder beflügeln](#)

[Entfalten Sie Ihre einzigartige Identität](#)

[Stellen Sie sich folgende Fragen:](#)

[Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen:](#)

[Seien Sie zu 100% kongruent](#)

[Beantworten Sie kurz die Fragen:](#)

[Verkaufpsychologie für Insider](#)

[Was verkaufen Sie?](#)

[Zitat: Das Einzige, das wir kaufen, sind Gefühle.](#)

[Die zwei größten Motivationsknöpfe](#)

[Die Strategie beim Verkaufsprozess:](#)

[Wie kann ich diesen Menschen nur überzeugen?](#)

[1. Per Knopfdruck ein Gefühl auslösen](#)

[2. Den Fokus steuern](#)

[Wie Sie in 12 Schritten 8 von 10 Kunden überzeugen](#)

[1. Der transparente Kunde](#)

[2. Zustandsmanagement - Ihr Schlüssel zum](#)

[Verkaufserfolg](#)

[Interne Dialoge](#)

[„Ja, das ist mein Anzug!“ Dann habe ich ihn gekauft.](#)

[Zitat: Man produziert Bilder im Kopf.](#)

[Unser Körper ist nicht nur der Spiegel unserer](#)

[Stimmung. Er ist auch der Schlüssel dazu!](#)

[3. Die Geheimnisse des Beziehungsaufbaus](#)

[Die Macht des Vertrauens](#)

Seien Sie das Spiegelbild Ihres Kunden.

Wie haben sie heute Ihr Brötchen bestellt?

Zitat: Sie verkaufen immer einen Wert, nie ein Produkt.

Vergegenwärtigen sie sich die nonverbale

Kommunikation:

Zitat: Nehmen sie immer nur Positives auf nie

Negatives!

4. Eine fesselnde Neugier erzeugen

Das Fünf-Glocken-Prinzip

Die sechs Steps, um eine zukunftsorientierte Neugier zu

erzeugen:

Klassifizieren Sie Ihren Kunden!

Kunden einschätzen und Salz in die Wunde geben

Hat Ihr Kunde Geld, um Ihr Produkt zu kaufen?

Ist der Gesprächspartner auch wirklich der Entscheider?

6. Kunden charakterisieren und Denkmuster erkennen

Wie wird die Information verarbeitet oder wie

entscheidet mein Kunde.

Zugehörigkeit

Macht

Auf etwas zu

Von etwas weg

VAK digital

Extern

Detail

Global

Gleichheit

Gegenteil

Sachorientiert & Menschenorientiert

Ich bezogen

Anders

Die geheimnisvolle Macht der Überzeugung

Was will unser Kunde wirklich?

Was ist sein tiefstes Verlangen?

Sie sollten überlegen, was hat Ihr Kunde eigentlich

davon, wenn er Ihr Produkt kauft?

Ein veränderter Bewusstseinszustand nach innen und außen

Wann waren Sie das letzte Mal in so einer Trance und haben geträumt?

8. Sprachmuster

Sprachmuster im Überblick

Vier entscheidende Strategien kommen zum Einsatz:

Kunstvolle Vagheiten

Überzeugungskraft

Den bewussten Verstand umgehen

Verkaufshypnose

Wie Wörter unser Leben lenken

Mögliche Schlüsselwörter hierfür sind:

9. Vom Testabschluss zum Abschluss

10. Die Vorstellungskraft aktivieren

Mit Metaphern punkten

Vergleiche aus der Tierwelt:

Trauen Sie sich, Sie werden von der Wirkung der Bilder begeistert sein!

11. Einwände sind versteckte Chancen

Der Einwand im Blickwinkel

Was ist ein Einwand?

Wie sollten Sie Einwände ab dem heutigen Tag betrachten?

Einwandsbehandlungsstrategien

SOM-Strategie

Körperliche Kaufsignale leicht erkennen:

Und zum Schluss: „Also, Hand aufs Herz, welche Seite wiegt schwerer?“

Zukunft sichern

Sie haben es sich wirklich verdient, Gratulation.

Mein Bruder hat es auch gemacht, ich gratuliere Ihnen.

Pflegen Sie Ihre Kundenbeziehung

Die Macht der Überzeugung

Wo sind Ihre Wurzeln als nls®-Eliteverkäufer?

Kunden, die bereits begeistert sind:

Marc persönliches Wort!

„Ohne Grenzen leben - also „No Limits!“ - das ist mein Lebensmotto. Wir sollten aufhören uns Grenzen zu setzen und anfangen wieder wie Kinder zu träumen. Ich weiß allerdings, dass Misserfolge, schlechte Erfahrungen im Leben, Ängste und das totale Versagen uns dazu gebracht haben, das Träumen zu vergessen. Daher haben wir aufgehört an unsere tiefsten Wünsche zu glauben. Das ist allerdings völlig falsch. Mein Leben hat sich Schritt für Schritt verändert, weil ich an meine Träume glaube und weil es wichtig ist, an ihnen festzuhalten und deshalb möchte ich auch Ihnen helfen, an Ihren Träumen festzuhalten! Seien Sie ein Revolutionär, seien Sie ein Rebell, seien Sie ein Punk - leben Sie Ihre Träume und verändern Sie mit mir die Welt. Erleben Sie, das alles, indem Sie „No Limits!“ leben, so wie ich es tue.

Denn ich lebe heute das Leben, das ich mir immer erträumt habe. Ich war nicht immer erfolgreich. Es gab Phasen in meinem Leben, gerade als ich als Verkaufstrainer anfang, da wusste ich nicht, wie ich finanziell über die Runden kommen sollte. Ich zweifelte und habe mehrfach fast aufgegeben. FAST! Denn nachdem ich die absolute Entscheidung für meinen Traum getroffen hatte und zahlreiche Weiterbildungen und Seminare gemacht hatte, kam der entscheidende Moment. Ich hatte diesen einen Traum und sah den Weg vor mir. Ich bin ihn gegangen, und manchmal war er steinig. Und jetzt gebe ich mein Knowhow an Sie weiter und Ihr Weg wird nicht so steinig sein. Möglicherweise gibt es den einen oder anderen Stolperstein, doch sie sind nur kleine Hindernisse, die Ihnen zeigen, dass Sie vorankommen. Ich helfe Ihnen dabei, denn Sie sind es wert, Ihr Leben so zu leben, wie Sie es sich erträumen. Es