

Mit Emotionen verkaufen.

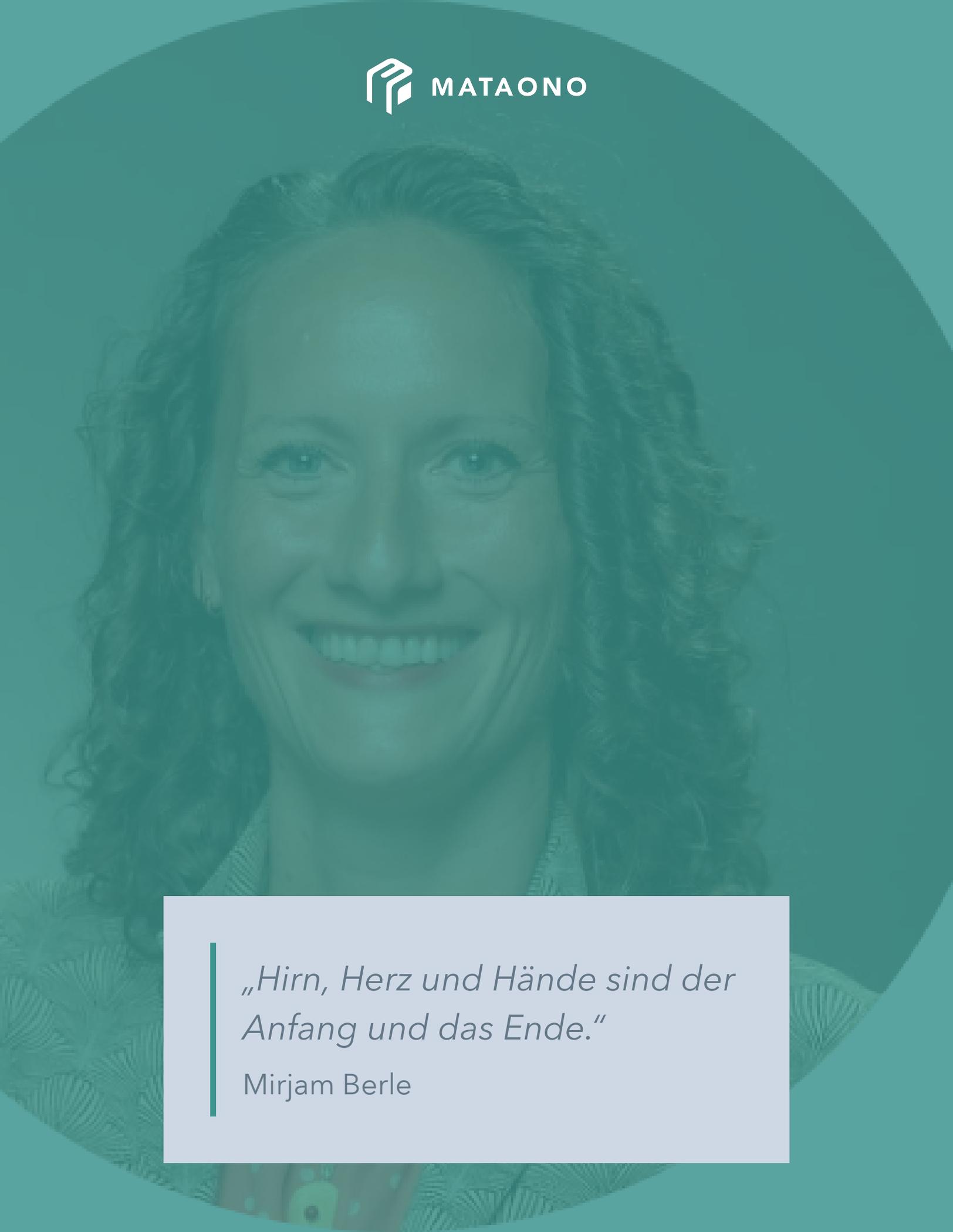
Eine hoch emotionale Checkliste.



Checklist. Check it.

Die Highlights unseres Webinars "Die hohe Kunst des emotionalen Verkaufens" - für dich kompakt zusammengefasst.

Inklusive Insights, Tipps und Tricks der drei Speaker:innen Mirjam Berle, Dr. Alexander Hoepfel und Markus Härlin.

A circular portrait of a woman with curly hair, smiling, overlaid with a teal tint. The portrait is the background for the text box.

*„Hirn, Herz und Hände sind der
Anfang und das Ende.“*

Mirjam Berle

THINK-FEEL-DO FORMEL.

Welches Denken, Fühlen und Handeln soll deine Ansprache bewirken?

DAS PROBLEM.

Rationale Argumente allein überzeugen nur selten. Zweifel und Unsicherheit beim Gegenüber bleiben bestehen.

DIE LÖSUNG.

Mache dir bewusst, was Emotionen bewirken. Und setze sie beim Verhandeln und Verkaufen aktiv ein.

Argumente öffnen das Hirn.

Sie wecken das Interesse
deiner Kund:innen.

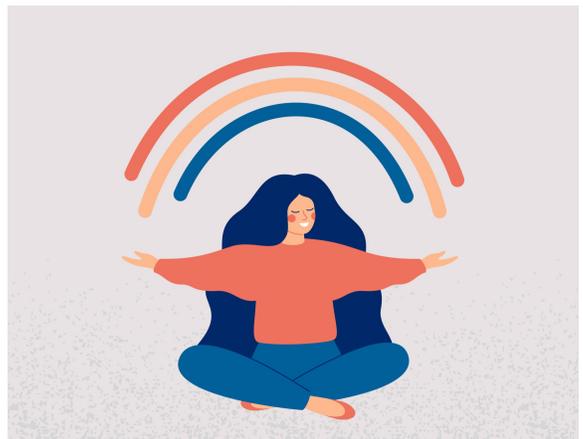


Emotionen öffnen das Herz.

Sie schaffen Vertrauen bei
deinen Kund:innen.

Dadurch öffnet sich die Hand.

Die Hand deiner Kund:innen
unterschreibt den Auftrag.



So geht's in der Praxis.

Mache dir über folgendes Gedanken.

- Was soll deine Zielgruppe denken?
 - Was soll deine Zielgruppe fühlen?
 - Was soll deine Zielgruppe tun?
-

Formuliere konkrete Sätze aus der Ich-Perspektive.

- Ich...verstehe, dass Emotionen der Schlüssel zu den Aufträgen meiner Kund:innen sind.
 - Ich...bin neugierig, wie die Think-Feel-Do Formel funktioniert.
 - Ich...lese mir diese Checkliste durch, um alle Insights zu erfahren.
-

Benutze dabei starke Verben.

- Denk-Verben: wissen, verstehen, erkennen, nachvollziehen
 - Fühl-Verben: sich freuen, neugierig sein, besorgt sein, gespannt sein
 - Tun-Verben: klicken, lesen, downloaden, anrufen, anmelden, besuchen
-



WIE MATAONO DICH UNTERSTÜTZT.

Als digitaler Coach verrät Mataono dir, wie gut du dein Gegenüber emotional abgeholt hast. Ist es dir gelungen, dein Gegenüber durch den Einsatz von Emotionen zum beabsichtigten Handeln zu bewegen? Mataono beantwortet diese Frage direkt, neutral und automatisiert.

Jetzt kennenlernen



*"Ein guter Mix aus Spock und
Homer Simpson."*

Dr. Alexander Hoepfel

EMOTIONALE BALANCE.

Emotionen als Basis für einen erfolgreichen Verhandlungsverlauf.

DAS PROBLEM.

Menschen verhalten sich weitaus weniger rational als sie glauben. Emotionen beeinflussen uns beim Verhandeln und Verkaufen.

DIE LÖSUNG.

Mache dir bewusst, was Emotionen bewirken. Und setze sie beim Verhandeln und Verkaufen aktiv ein.

Deine Emotionen.

Schlechte Laune führt zu schlechten Ergebnissen, gute Laune zu guten Ergebnissen.

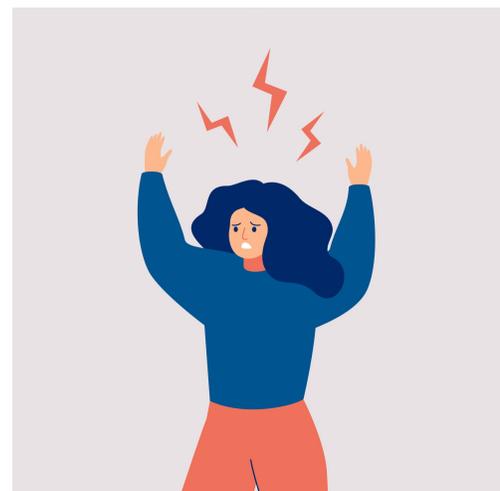


Emotionen des Gegenübers.

Wer Dankbarkeit empfindet, macht Zugeständnisse. Stolz hingegen schmälert die Kompromissbereitschaft.

Negative Emotionen.

Angst beeinflusst die Verhandlungsperformance negativ.



So geht's in der Praxis.

Sorge für eine gute Stimmung.

- Sei selbst locker und entspannt.
 - Achte auf eine positive Stimmung im Team.
 - Positive Stimmung wirkt auf dein Gegenüber.
-

Verhandle rational wie Spock.

- Lerne dein Handwerk.
 - Führe Prozesse und Strukturen ein.
 - Mache dir Zahlen zunutze.
-

Verhandle emotional wie Homer.

- Sei unverkrampft.
 - Verstehe Verhandlungen als agilen Prozess ohne Drehbuch.
 - Denke nicht zu kompliziert.
 - Handle transparent.
-



WIE MATAONO DICH UNTERSTÜTZT.

Als digitaler Coach betrachtet Mataono einen Gesprächsverlauf aus der sachlichen und analytischen Perspektive. Während du dich auf die Verhandlung konzentrierst, behält Mataono die Emotionen im Blick. Und liefert dir im Nachgang eine übersichtlich aufbereitete Analyse.

Jetzt kennenlernen



*„Mit der Kraft guter Storys
überzeugen.“*

Markus Härlin

DIE PERFEKTE STORY.

Emotionen verankern deine Botschaft fest im Gedächtnis deiner Kund:innen.

DAS PROBLEM.

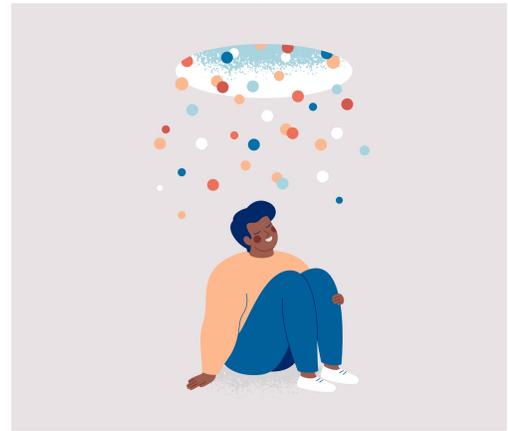
Sich Fakten zu merken und zu erinnern, ist schwer. Und Menschen treffen Kaufentscheidungen nicht allein im Gehirn.

DIE LÖSUNG.

Die Praxis des Erzählens ist so alt wie die Menschheit. Geschichten werden besser verstanden und länger erinnert.

Adrenalin und Cortisol.

Sie erhöhen bei deinem Gegenüber die Aufmerksamkeit.

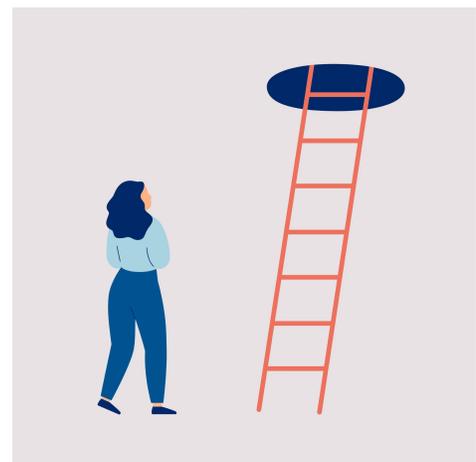


Oxytocin.

Ermöglicht es, sich mit dem/der Held:in zu identifizieren.

Dopamin.

Unterstreicht die Freude und den Aufbruchswillen des/der Held:in.



So geht's in der Praxis.

Starte mit einer Herausforderung oder einer Passion.

- Vor welcher Hürde stehen deine Kund:innen?
 - Welche Leidenschaft haben deine Kund:innen?
-

Beschreibe die Hürden, die es zu überwinden gilt.

- Gib deinen Kund:innen die Möglichkeit, sich hineinzudenken.
 - Schaffe etwas, worin sich deine Kund:innen wiederfinden.
-

Zeige, was zum Erfolg führt.

- Beschreibe genau, worauf es ankommt.
-

Verdeutliche die Erkenntnisse, die sich daraus ergeben.

- Welche positiven Gefühle kannst du deinen Kund:innen mitgeben?
 - Welche Erfahrungen vermittelt die Geschichte deinen Kund:innen?
-



WIE MATAONO DICH UNTERSTÜTZT.

Mit Hilfe des „Emotional Storytelling Framework“ gibst du deiner Geschichte die erforderliche Dramaturgie. Mataono zeigt dir, an welchen Stellen im Gesprächsverlauf du aktiv mit Emotionen arbeiten solltest, damit dein Gegenüber dir gedanklich folgt.

[Jetzt kennenlernen](#)

NEUGIERIG GEWORDEN?

Du findest es spannend, aktiv mit Emotionen im Verkauf zu arbeiten? Brauchst aber noch ein paar Impulse, wie das in deinem konkreten Use Case funktioniert? Wir helfen dir gern.

Lass uns austauschen.