



ikademie startet neues Seminarthema

Psycho-Logisch überzeugen

Seminar Hamburg Verkaufspsychologie Die ikademie steht für Marketing- und Werbespezialisten, die sich eine erfolgreiche Vertrieboptimierung zur Aufgabe gemacht haben.

Zum Vertriebsconsulting, Telefon- und Verkaufstraining wird neben dem bekannten Seminarthema "Kundengewinnung im Internet" ab sofort das Thema "Verkaufspsychologie" angeboten.

Am 5. April findet hierzu das erste Seminar im Steigenberger Hotel Treudelberg in Hamburg statt. Unter www.vertriebstrainings.de kann sich jeder Interessent detailliert über die einzelnen Schulungsinhalte informieren.

Eine überzeugende Selbstpräsentation ist maßgeblich für den persönlichen Erfolg - sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich. Der Einsatz der richtigen Körpersprache und psychologische Überzeugungskraft tragen wesentlich zur Entscheidungsfindung des Kunden bei.

Erfolg - Verkaufspsychologie als Werkzeug

Zu den Grundvoraussetzungen des Verkaufserfolgs gehört es, die Entscheidung des Kunden anhand moderner Diagnose- und Aktivierungstechniken zu verstehen.

Im Workshop "Verkaufspsychologie" orientiert sich Marketing-Coach Andreas Herrmann an fundamentalem Grundwissen des menschlichen Verhaltens. Daraus resultierende Erkenntnisse der Werbepsychologie werden zudem mit Praxisbeispielen untermauert.

Die Seminarteilnehmer profitieren von der lebendigen Art der Wissensvermittlung und können ihr gewonnenes Know-how sofort im Alltag umsetzen.

Die Psyche des Menschen ist für die berufliche Laufbahn von großer Bedeutung, ebenso wie für das Privatleben. Das Gehirn reagiert auf spezielle Reize und Emotionen. Diese gilt es professionell und zielorientiert einzusetzen, ebenso wie die richtige Körperhaltung, Mimik und Gestik.

Jeder kann überzeugen.

Ob Unternehmer, Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter, Marketingverantwortliche oder Freiberufler - jeder, der sich im direkten oder indirekten Kundenkontakt beweisen muss, kann sein Auftreten und seine Wirkung auf andere Personen optimieren.

Unsicherheit geschickt überspielen, zielsicher kommunizieren und Stärken betonen - mit gezielten Techniken ist das ein Kinderspiel für jeden.

"Ein perfektes Zusammenspiel gezielter Körpersprache und der Gesamterscheinung einer Person bilden die Basis der psychologischen Überzeugungskraft," erklärt Herrmann.

Das Wissen über Funktion und Reaktion des menschlichen Gehirns ist nützlich, um den Kunden an das vorgesehene Ziel zu führen. Manipulative Rhetorik, Neuromarketing und Psychologie des Überzeugens sind die weiterführenden Elemente, wenn es darum geht, den Umsatz eines Unternehmens zu steigern.

Pressekontakt

Werbekracher Deutschland GmbH

Frau Jessica Müller
Lelka-Birnbaum-Weg 7
22457 Hamburg

werbekracher.com
jm@werbekracher.com

Firmenkontakt

Werbekracher Deutschland GmbH

Frau Jessica Müller
Lelka-Birnbaum-Weg 7
22457 Hamburg

werbekracher.com
jm@werbekracher.com

Head Office Deutschland:
Werbekracher Deutschland GmbH
Geschäftsführer: Andreas Herrmann
Lelka-Birnbaum-Weg 7
22457 Hamburg
Germany

Rechtsform: Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Amtsgericht Hamburg: HRB 107675

Telefon: +49 (0)40 - 49 29 33 66
Email: info [at] werbekracher.com

Finanzamt Hamburg | Umsatzsteueridentifikation: DE 815 030 539