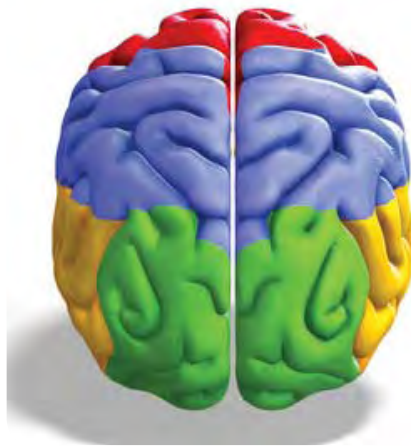




Competence Center Rhein-Ruhr

# EMOTION, MOTIVATION & VERKAUFSERFOLG

Entdecken Sie, warum Kunden wirklich kaufen!



## LIMBIC<sup>®</sup>-Sales Training

So beflügeln Sie die neusten Erkenntnisse der Gehirnforschung –

Ihre persönliche Abkürzung zu mehr Erfolg



# OHNE UMWEGE ZUM ERFOLG

# LIMBIC® - DER BÄRENSTARKE EMOTIONSTURBO

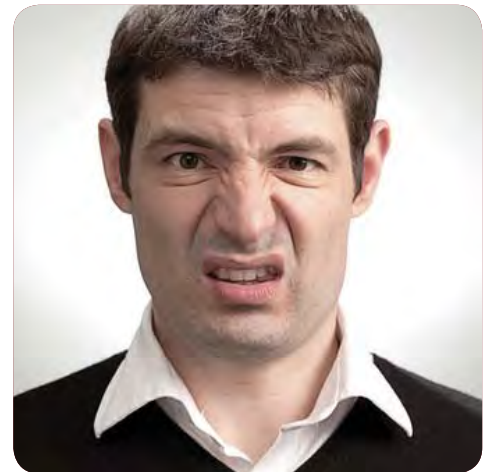
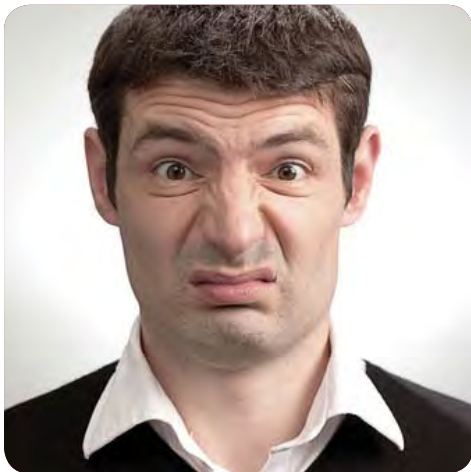
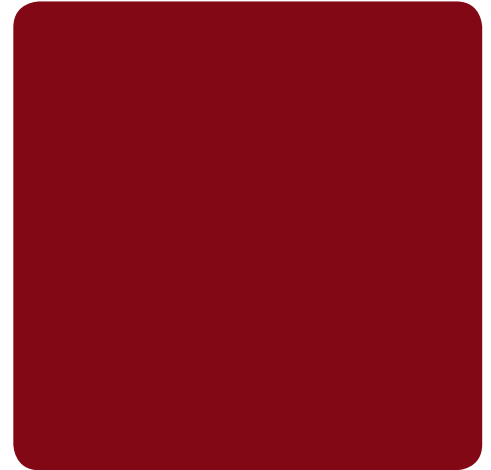


## STELLEN SIE SICH EINMAL VOR, ...

mit dem neusten LIMBIC® Sales Training werden die bahnbrechenden Erkenntnisse der Gehirnforschung für Ihre Verkaufspraxis sofort nutzbar und umsetzbar.

Sie erkennen mit erstaunlicher Sicherheit und ganz einfach die Wünsche und Emotionen ihres Kunden!

Sie schaffen mit Emotionen eindeutige Präferenzen – zufriedene Kunden waren gestern – jetzt begeistern Sie Ihre Kunden!



## LIMBIC®-Sales Training

Wer wie der Kunde  
denken will, muss  
fühlen!

### „BOTSCHAFTEN, DIE KEINE EMOTIONEN AUSLÖSEN, SIND FÜR UNSER GEHIRN WERTLOS!“

Dr. Hans-Georg Häusel - Der LIMBIC® Papst in Deutschland und INtem  
Kooperationspartner

Wie spannend ist, eine Methode zu erlernen, die Ihnen den schnellen  
Zugang zum Entscheidungszentrum von Menschen ermöglicht?

Entscheidungen, die durch das Erkennen der emotionalen Muster und  
das individuelle Werte-System ihres Kunden zu mehr Erfolg führen!

---

**WER VIEL ARGUMENTIERT ÜBERZEUGT WENIG!**

# DIE WICHTIGSTEN INHALTE TECHNIKEN, DIE INEINANDER GREIFEN

- Erkennen Sie zuverlässig wie Ihr Kunde bei Entscheidungen „tickt“!
- Erfahren Sie, wie Sie mit großer Leichtigkeit Beziehungen aufbauen.
- Erfahren Sie, welche Emotions-Systeme es im Gehirn gibt und wie diese zusammenspielen.
- Lernen Sie, mit welchen spezifischen Aussagen Sie ihre Kunden über das LIMBISCHE System sicher erreichen.
- Erleben Sie, warum Menschen emotional entscheiden.
- Entdecken Sie, wie Sie mit Ihren Produkten und Dienstleistungen Emotionen auslösen.
- Lernen Sie, wie Sie Wünsche und Werte ansprechen und zum „Wunsch erfüller“ ihrer Kunden werden!
- Probieren Sie aus, wie schnell Sie über wertorientierten Nutzen sofort und sicher zum Erfolg kommen.
- Entdecken Sie, wie Sie Ihre Kunden wirklich und einfach überzeugen.
- Wandeln Sie Einwände ganz einfach durch Wertefragen in Erfolge um.



## IHRE THEMEN - UND WAS SIE DAVON HABEN

### Ihre Themen

Verstehen der Kundenemotionen und Werte



LIMBIC® - Map kennen lernen



Limbische Präsentation Ihrer Marke, Produkte und Dienstleistungen



Limbische Filter kennen und beeinflussen



Kundeneinwände ohne Umwege wertorientiert umwandeln



### Ihr Nutzen

Sie erkennen genau, was den Kunden wirklich bewegt und antreibt

Sichere und einfache Zuordnung von Emotionen und Werten und damit schneller Beziehungsaufbau

Verstärkter Kaufwunsch des Kunden bedeutet mehr Abschlüsse und Erfolg

Hohe Aufmerksamkeit und emotionale Ansprache für die Entscheidung

So steuern Sie über Werte und Emotionen sofort den Abschluss



# DIESE SPEZIALISTEN FREUEN SICH AUF SIE

„WIR STEHEN FÜR PRAXISNÄHE UND SOFORTIGE UMSETZUNG!“



## **Ernst Auschner**

- Spezialist für Neukundenakquise mit mehr als 28 Jahren Praxiserfahrung
- Verkaufstrainer seit 1994
- Führungskräftetrainer (MERC)
- Mentaltraining – „Power of mind“
- Persönlichkeitsanalysen



## **Werner – Michael Brosch**

- Spezialist für die Konzeption/Umsetzung internationaler Leadership-Trainings
- Dipl. Volkswirt – mehr als 20 Jahre internationale Managementenerfahrung in Vertrieb und Marketing
- Angewandte Kompetenzmessung im Verkauf



## **Wolfgang von Gehlen**

- Themenschwerpunkte: Preisgespräche und Präsentationstechnik
- Angewandte Kompetenzmessung im Verkauf
- Dipl. Kaufmann und Strategieberater



## **Michael Letter**

- spezialisiert auf: Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht/Commitment-Training
- MERC - Menschenführung, Ergebnisführung, Controlling, Rückmeldung
- Zertifizierter Business- und Master-Coach
- Sachbuchautor

## **DAS SAGEN UNSERE TEILNEHMER/INNEN**

*Peter Münch,  
Unternehmer, Recklinghausen*

*„Das LIMBIC® - Sales Training  
ist endlich ein neues und  
spannendes Konzept, das  
ich sofort erfolgreich in  
meine Verhandlungen ein-  
setzen konnte –  
große Klasse - weiter so!*

*Frederik Gesthuysen,  
Internationaler Key Account  
Manager, Dortmund*

*„Ein sensationelles Training,  
Spaß und Dynamik während  
des Trainings und Umsetzungs-  
erfolge bei meinen Kunden im  
In- und Ausland.*

*Das ist die Championsleague  
des emotionalen Verkaufens!“*

## UNSERE PRIVILEGED PARTNERS



### **Uwe Billen**

- Dipl.-Ökonom - 22 Jahre Vertriebs- und Marketingerfahrung in der IT
- Vertriebsexperte für Verkauf über Partner
- Spezialist für den Vertrieb von Software & Dienstleistungen



### **Karin Hafen**

- internationale Vertriebsexpertin
- spezialisiert auf: Vertrieboptimierung, intern. Vertriebskonzepte, Kommunikation, Körpersprache, Netzwerkexpertin
- Persönlichkeitsanalysen



### **Sonja D'Angelo**

- Spezialisiert auf: Führungs- und Managementtrainings
- Partnerin für die Schweiz
- Smart Leadership Trainerin



### **Volker Maihoff**

- 29 Jahre Praxiserfahrung in der Vertriebsleitung
- Spezialisiert auf: Vertrieboptimierung, Außendienst-Steuerung und -Optimierung, Präsentationstechnik und Preisgespräche



### **Carolin Flores**

- Dipl.-Betriebswirtin -20 Jahren Praxiserfahrung
- Spezialisiert auf: angewandte Vertriebsmethoden
- Potenzialanalysen & Konzepte zur Kundenorientierung



### **Michael Wetzel**

- langjährige praktische Vertriebs- und Führungserfahrungen in der Touristik
- Spezialisiert auf: Verkaufs-, Kommunikations- & Managementtrainings
- Zertifizierter Limbic® Trainer

**Werden auch Sie einer unserer zufriedenen Teilnehmer!**

Eine Übersicht über unserer Seminare und Termine finden Sie unter [www.c-c-r.eu](http://www.c-c-r.eu). Wir freuen uns auf Ihren Besuch.