



Limbisches Verkauf coaching

Warum brauchen wir Gehirnforschung im Verkauf?

Verkäufer stehen vor großen Herausforderungen, da der Kunde häufig den klassischen USP und damit die Unterscheidung zum Mitbewerber nicht mehr wahrnimmt. Es ist daher besonders wichtig, neben dem „Kern“ der Marke oder des Produkts auf die Emotionen des Kunden einzugehen. „Limbisch“ bedeutet, direkt an der Kaufentscheidung anzusetzen und sich mit den Werten und Motiven des Gegenübers zu synchronisieren.

Wundermittel Tagesseminare?

Kennen Sie das auch? Viele Vorgesetzte schicken ihr Verkaufsteam auf Seminar. In luftiger Höhe im 4-Sterne Hotel sollen die Verkäufer zu „Wunderwuzzi’s“ werden. Warum funktioniert das nicht? Die Gehirnforschung beweist, dass eine

Verhaltensänderung im Gehirn erst nach 6-8 Monaten verinnerlicht wird. Erst dann können neue Strategien wirkungsvoll ins Tagesgeschäft integriert werden.

Der limbische Turbo

Im limbischen Coaching- Prozess wird an die Lebensrealität des Verkaufsteams angeknüpft.

Schritt 1: Kurze limbische Impulse

Schritt 2: Anwenden im Kundenkontakt

Schritt 3: Feedback und Erfahrungen

Schritt 4: Feinschliff der individuellen Strategien

Limbio® Business begleitet Verkaufsteams daher über mehrere Monate um den Verkäufern die Möglichkeit zu geben limbische Strategien sofort einzusetzen und mittels Feedbackmöglichkeit die feinen Schrauben der Verkaufstechnik zu justieren.

