

## Leichter verkaufen durch Visualisierung

### Wie man komplexe Themen verständlich und klar kommuniziert und dadurch annehmbar macht!

Der visuelle Kanal besitzt im Verkauf eine sehr große Wirkung, um Kunden von dem zu überzeugen was man verkaufen möchte. Es sorgt für Gesprächsbereitschaft und Aufmerksamkeit während des gesamten Verkaufsgespräches. Der Kunde fühlt sich einbezogen und emotional angesprochen und trifft viel eher seine Kaufentscheidung. Da wir Menschen zu 80 % Informationen über den optischen Wahrnehmungskanal aufnehmen, lernen die Teilnehmer auf diesem Seminar, wie sich das am professionellsten für das Verkaufsgespräch umsetzen lässt.

#### Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior  
Kundenbetreuer KK professional + senior  
Kundenbetreuer PK+ junior  
Kundenbetreuer Private Banking junior  
Kundenbetreuer PK professional

#### Ziele:

- Die Aufmerksamkeit der Empfänger konzentrieren
- Zugang zur Information über zwei Eingangskanäle (Bild und Wort); dies spricht beide Gehirnhälften an
- Informationen leichter und schneller erfassbar machen
- Das „Behalten“ fördern
- Den Redeaufwand zu verkürzen (Prägnanz)
- Dem Kunden Orientierungshilfen geben („Roter Faden“)
- Verdeutlichung des Wesentlichen
- Das gesprochene Wort erweitern bzw. ergänzen
- Die Betrachter einbeziehen

#### Inhalte:

- Planung der Visualisierung
- 10 praxistaugliche und erprobte Visualisierungsmethoden
- Grundlagen der Lernforschung: Aufmerksamkeitslenkung, Verständlichkeit, Merkbarkeit!
- 4-Mat-Model: Wie gebe ich visuell Informationen an unterschiedliche Kundentypen weiter
- Wirkung und Einsatz von Farben
- Das Prinzip der Schriftlichkeit (gezielte Beeinflussung des Unterbewusstseins)
- Nutzung von Raiffeisen-Verkaufshilfen

#### Methode:

- Diskussionen
- Lehrgespräche
- Übungen

#### Referent:

Schröder Daniel, Senk Harald

Dauer: 2 Tage, 09:00 – 17:00 Uhr