

Ein Intensivtraining/-coaching für Verkäuferinnen und Verkäufer, die dauerhaft Spitzenleistungen erbringen möchten

## NLP (Neuro-Linguistisches-Programmieren) im Verkauf

Geschäfte generieren, die vorher undenkbar waren – mit jedem Kundentyp erfolgreich interagieren

NLP im Verkauf – Training in 4 Modulen á 1,5 Tage



## In jeder Situation Spitzenleistungen abrufen

### Mit den unterschiedlichsten Kundentypen erfolgreich interagieren

NLP im Verkauf authentisch zu nutzen bedeutet ein Kommunikations- und Verkaufsgenie zu sein. Das NLP-Modell hat sich schon in der Vergangenheit als mächtiges, kraftvolles Werkzeug in der Praxis erwiesen. Im Digitalen Zeitalter gewinnt es jedoch noch mehr an Bedeutung.

Sich vom Mitbewerber noch stärker abzusetzen, mit den unterschiedlichsten Kundentypen erfolgreich zu interagieren – den Unterschied zu machen, das gelingt Verkäufern mit den vielfältigen wirksamen Tools aus der NLP-Werkzeugkiste. Immer, wenn es drauf ankommt, in einem ressourcenvollen, kongruenten Zustand zu sein, der es ihnen erlaubt authentisch und somit überzeugend zu agieren, ist ihr Selbstverständnis und gleichzeitig die Basis um die unterschiedlichsten Menschen mitzunehmen, zu überzeugen und zu begeistern.

Sich selbst durch NLP noch besser kennen zu lernen, um dann in einem sanften Veränderungsprozess seine Einstellung zielgerichtet neu zu programmieren heißt, sein Denken und Handeln zu ändern. Für den Verkaufsprozess bedeutet das, ohne jeden Stress und in jeder beliebigen Situation dauerhaft Spitzenleistungen zu bringen und somit uneingeschränkt erfolgreich zu sein. In die Welt und Denkmuster der Kunden einzutauchen, sie besser zu verstehen, um dann auch verstanden zu werden, ist die hohe Kunst aller Spitzenverkäufer.

Hier bietet NLP außergewöhnlich wirksame Techniken, um Denk- und Entscheidungsprozesse der unterschiedlichsten Kundentypen zu erkennen, sie dann zu begeistern, zu überzeugen und sicher zum Verkaufsabschluss zu führen. Für den gesamten Verkaufsprozess, für alle Phasen des Verkaufsgesprächs, bietet NLP wirksame Tools an, um auch in den unterschiedlichsten Situationen erfolgreich zu sein.



## Themenauswahl von NLP-Tools im Verkauf

- Mit NLP-Kommunikationstechniken zu exzellenter Kommunikation
- NLP-Techniken zur Beziehungsgestaltung
- State of Excellence – NLP-Tools zur Selbstmotivation
- Coach yourself – höhere Ebenen der NLP-Veränderungsarbeit
- NLP-Visualisierungstechniken – Zukunftstechniken: Ziele sicher erreichen
- Die Magie des Fragens: Den Aufmerksamkeitsfokus des Kunden lenken, innere Überzeugungsmuster und Wertesystem des Kunden eruieren
- NLP-Patterns: Mit hypnotischen Sprachmustern überzeugend präsentieren und kommunizieren – die Magie der Sprache (Sleight of Mouth)
- NLP-Metaprogramme – Verkaufspsychologie: Denk- und Entscheidungsmuster des Kunden eruieren, den Kunden verstehen, um verstanden zu werden
- Reframing: Bedenken und Einwände des Kunden wirksam wandeln
- Mit den passenden NLP-Sprachmustern den Kaufabschluss herbeiführen

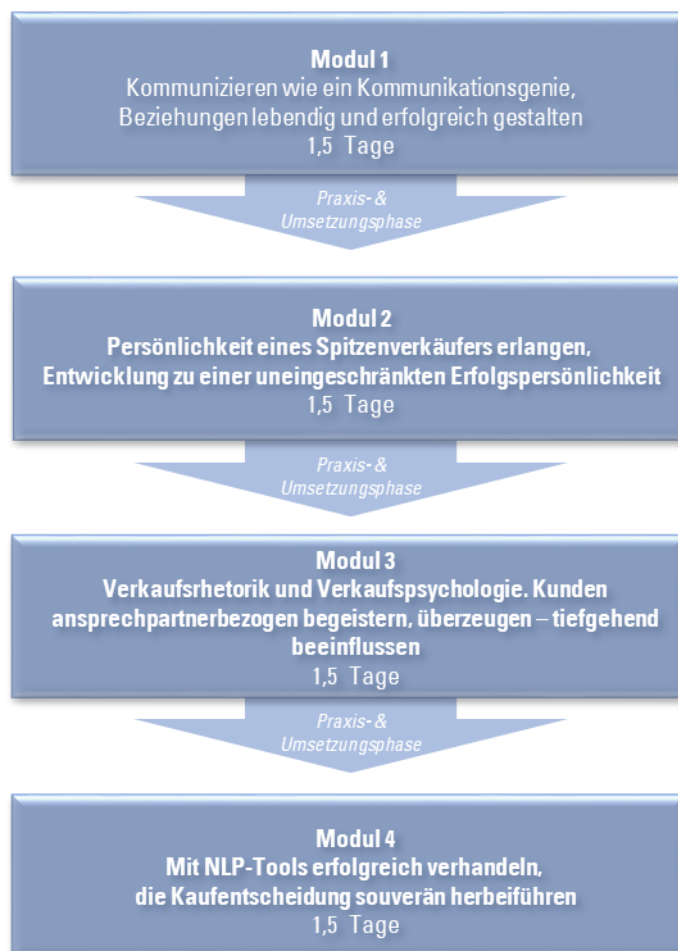
## Ziel des Intensivtrainings/-coaching

Die Teilnehmer lernen vielfältige NLP-Tools kennen und authentisch anzuwenden. Das ermöglicht ihnen in den unterschiedlichsten Situationen mit den verschiedenen Kundentypen ressourcenvoll, kreativ und schöpferisch zu kommunizieren und zu präsentieren. Sie werden befähigt, stressfrei und bei geringstem Aufwand, wesentlich mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Ein wichtiges Ziel ist es, bewusste und unbewusste Einschränkungen mit NLP-Tools zu erkennen und diese dann in passende Erfolgsstrategien zu wandeln und kongruent anzuwenden.

Die Teilnehmer lernen, wie sie *sich selbst, den Kunden und das eigene Unternehmen* dauerhaft zum Erfolg coachen. Sie leben mit Freude und authentisch die Philosophie des *TRIPLE-WIN!*

# Aufbau und Ablauf der zielgerichteten, nachhaltigen Trainingsmaßnahme



## Termine / Uhrzeiten

Modul 1: Auf Anfrage  
Modul 2: Auf Anfrage  
Modul 3: Auf Anfrage  
Modul 4: Auf Anfrage

Tag 1: 14.00 Uhr - 18.30 Uhr

Tag 2: 09.00 Uhr - 16.00 Uhr

## Trainingsort

Hotel Nassau-Oranien  
Am Elbbachufer 12  
65589 Hadamar  
[www.nassau-oranien.de](http://www.nassau-oranien.de)



## NLP im Verkauf – Modul 1

### Kommunizieren wie ein Kommunikationsgenie, Beziehungen lebendig und erfolgreich gestalten

Die Teilnehmer erlernen verschiedene Kommunikationstools aus der NLP-Werkzeugkiste, die es ihnen ermöglichen, eine hohe Kommunikationsflexibilität zu leben. Sie werden ihre eigene Wahrnehmung weiter sensibilisieren, um auch sicher Kunden(Kauf)signale klar zu erkennen und sich dann erfolgsorientiert darauf einstellen zu können.

Sie lernen, wie sie zu den unterschiedlichsten Kundentypen über ihr Verhalten und ihre Kommunikation ein wirksames Beziehungskonto aufbauen und vertiefen können. Ferner lernen sie, wie sie bei Kunden und potenziellen Neukunden (Zielkunden) ein Vertrauenskonto aufbauen. Sie lernen verschiedene Fragetechniken kennen, die es ihnen erlauben, die Kauf- und Entscheidungskriterien sowie die Kaufmotivation der Kunden zu erkennen und wie sie dabei deren Aufmerksamkeitsfokus erfolgsorientiert lenken.

#### Inhalte

- Was ist NLP / NLP im Verkauf (Überblick)?
- NLP-Kommunikationstools
- Der menschliche Modellierungsprozess: Interpretationen, Übertragungen und Projektionen und die daraus entstehenden Probleme in der Interaktion mit Kunden
- Grundlagen der Kommunikation, Kommunikationsregeln/-störungen
- Übertragungen und Projektionen und die daraus entstehenden Probleme in der Interaktion mit Kundeninnen
- Achtsames und absichtsloses Hinhören
- Kalibrieren: Schärfen der Wahrnehmung, um verdeckte Signale in der Kommunikation zu erkennen, Sensibilisieren der eigenen Wahrnehmung in der Kommunikation
- Kalibrierte Schleifen, Reiz-Reaktionsmuster, die eine offene Kommunikation einschränken



- NLP-Tools zur Beziehungsgestaltung: Der gute Draht zu den unterschiedlichsten Kundentypen
- Praxis-/Rollenübungen; Das Wissen in Übungen integrieren und reflektieren
- Reflexion / Feedback
- Verbindliche Umsetzungsziele bis zum Modul 2

## Transferprozess

### Entwicklungs- und Erfolgshandbuch

Die Teilnehmer reflektieren das Training nach jedem Modul mit Hilfe ihres persönlichen Entwicklungs- und Erfolgshandbuchs:

### Reflexion Trainingsmodul

- Was hat mich am meisten berührt?
- Welche interessanten Erkenntnisse und Erlebnisse hatte ich im Training?
- Was habe ich Neues gelernt im Training und von den Teilnehmern?
- Welche neuen Ressourcen und Fähigkeiten habe ich bei mir entdeckt?
- Was kann ich davon in der Praxis umsetzen?
- Wie und wann werde ich es umsetzen?

### Überprüfung der persönlichen Entwicklungsziele

- Sind meine Entwicklungsziele noch stimmig oder haben sie sich verändert?
- Was hat sich verändert?
- Wie lauten meine persönlichen Entwicklungsziele jetzt?

### Umsetzungsphase in der Praxis

- Wichtige Erkenntnisse aus der Praxis?
- Was hat sich verändert, wie habe ich dies erreicht?



## NLP im Verkauf - Modul 2

### Persönlichkeit eines Spitzenverkäufers erlangen, Entwicklung zu einer uneingeschränkten Erfolgspersönlichkeit

Die Teilnehmer lernen die Erfolgsprogramme von Spitzenverkäufern kennen und wie sie diese für sich passend umgestalten und nutzen können. Spitzenverkäufer sind authentisch, sie sind zu 100 Prozent kongruent, sie überzeugen durch ihre natürliche Autorität. Spitzenverkäufer wissen, dass persönliche Einschränkungen nur dann Erfolg behindernd sind, wenn man diese nicht anschaut, bzw. verdrängt. Sie sind hochsensibel, nehmen eigene Störpotenziale, innere Einschränkungen (Blockaden) wahr und bearbeiten diese, um sie dann in Erfolgsprogramme zu wandeln. Spitzenverkäufer wissen, dass es unmöglich ist, dauerhaft erfolgreich zu sein – dass hier auch die besten Methoden und Techniken nichts nutzen – wenn die inneren Störpotenziale nicht gelöst werden!

#### Inhalte

- Präsentation der Umsetzungsberichte der letzten Wochen
- Was sind Störpotenziale, innere Einschränkungen und weshalb schränken sie uns ein, dauerhaft erfolgreich zu sein?
- Mut und Motivation zur ehrlichen Selbstreflexion: Vom Verdrängen und Erkennen von Einschränkungen
- Dynamiken eines Gewinners, Nicht-Gewinners und Verlierers
- NLP-Tools zum Erkennen unbewusster Einschränkungen. Wie falsche Glaubenssätze, negative Konditionierungen, destruktive Identifizierungen, störende Systemdynamiken dauerhafte Erfolge verhindern
- Coach yourself: Rationale Selbstanalyse: Destruktive unbewusste Erfolgshinderungsprogramme in konstruktive Denkmuster und erfolgreiche Verhaltensmuster wandeln (Souveräner Umgang mit Ablehnung)
- Wirksame Mentaltechniken: Realistische und wirksame Selbstmotivation/Submodalitäten
- Identität als Spitzenverkäufer (Logische Ebenen)
- Power-State: Ankern - Gut drauf sein, wenn's drauf ankommt

- Praxis-/Rollenübungen: Das Wissen in Übungen integrieren und reflektieren
- Reflexion / Feedback
- Verbindliche Umsetzungsziele bis zum Modul 3

*Transferprozess: Führen eines Entwicklungs- und Erfolgshandbuchs*







## NLP im Verkauf - Modul 3

### Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie. Kunden ansprechpartnerbezogen begeistern, überzeugen – tiefgehend beeinflussen

Kunden tiefgehend zu überzeugen, sie zu beeinflussen heißt, mit dem unbewussten Entscheidungsprozess, den Überzeugungsmustern des Kunden erfolgreich zu kommunizieren. Das bedeutet, die rationalen Argumente (Produktstärken/-nutzen) in den bevorzugten Repräsentationssystemen des Kunden mit den passenden Sprachmustern zu kommunizieren. Spitzenverkäufer nutzen dabei die NLP-Tools der hypnotischen Sprachmuster, Verkaufsrhetorik und der Verkaufspsychologie, mit der der Kunde sich verstanden fühlt. Verkaufspsychologie und Verkaufsrhetorik sind für Topverkäufer von außergewöhnlicher Bedeutung, die Erkenntnisse und deren gezielte Nutzung führen zu deutlich mehr Verkaufserfolgen!

#### Inhalte

- Präsentation der Umsetzungsberichte der letzten Wochen
- Verkaufslinguistik: Durch Stimme und Körpersprache kompetent und überzeugend wirken
- Die Magie des Fragens, den inneren Überzeugungsmodus des Kunden eruieren. Mit den passenden Fragen den Aufmerksamkeitsfokus des Kunden gezielt lenken.
- In den bevorzugten Repräsentationssystemen des Kunden kommunizieren und präsentieren (Die 5 Sinne des Kunden erfolgsorientiert nutzen)
- Denk- und Entscheidungsmuster des Kunden erkennen
- Neuro-Linguistik, Milton-Model: Hypnotische Sprachmuster im Verkauf (Verkaufshypnose)
- Verkaufsrhetorik, Verkaufspsychologie
- Metaprogramme, den inneren Überzeugungsmodus des Kunden erkennen und nutzen
- Im Wertesystem des Kunden kommunizieren

- Die Macht der negativen und positiven Emotionen im Verkaufsprozess
- Praxis-/Rollenübungen: Das Wissen in Übungen integrieren und reflektieren
- Verbindliche Umsetzungsziele bis zum Modul 4

*Transferprozess: Führen eines Entwicklungs- und Erfolgshandbuchs*





## NLP im Verkauf - Modul 4

### Mit NLP-Tools erfolgreich verhandeln, die Kaufentscheidung souverän herbeiführen

Die Teilnehmer lernen, wie sie mit NLP-Techniken Bedenken und Einwände des Kunden einfühlbar wandeln. Sie lernen wichtige Verhandlungstechniken kennen, mit denen sie Kunden überzeugen statt überreden. Weiterhin lernen sie Formate kennen, die es ihnen ermöglichen, Kunden entspannt zum Kaufabschluss zu führen.

#### Inhalte

- Präsentation der Umsetzungsberichte der letzten Wochen
- NLP-Technik des Reframing zur Einwandsbearbeitung
- Einwände und Widerstände kundenorientiert wandeln, Informationen aus der Bedarfsanalyse, nutzen des D-K-E-M.
- Format eines Argumentationshandbuchs
- Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken, Manipulationen erkennen und wirksam nutzen
- Erfolgreich verhandeln mit schwierigen, dominanten Verhandlungspartnern
- Verhaltensweisen, mit denen sich Verkäufer den Kaufabschluss erschweren und wie diese in erfolgreiche Verhaltensweisen gewandelt werden können
- Mut zum Kaufabschluss – noch bestehende Hemmungen, Einschränkungen wandeln
- Formate, mit denen der Kunde entspannt zur Kaufentscheidung geführt wird. Abschlusstechniken. Mit den passenden hypnotischen Sprachmustern die Kaufentscheidung herbeiführen
- Praxis-/Rollenübungen: Das Wissen in Übungen integrieren und reflektieren
- Verbindliche Umsetzungsziele für die Verkaufspraxis



## Methodik

Alle Themen werden durch den Trainer, Rüdiger Kreuzer, präsentiert und interaktiv bearbeitet. In Kleingruppen und praxisorientierten Rollenspielen erfolgt der Transfer von der Theorie zur Praxis. Hier können die Teilnehmer die neuen NLP-Techniken, Fertigkeiten und Verhaltensweisen in einem sicheren Rahmen üben, reflektieren und in ihre Verkäuferpersönlichkeit fest integrieren. Durch den strukturierten Transferprozess zwischen den Trainingsmodulen wird eine hohe Praxisorientierung und Nachhaltigkeit erreicht.

## Nutzen

Mit Hilfe dieses Intensivtrainings/-coachings „NLP im Verkauf“ werden die Verkäuferinnen und Verkäufer selbstbewusster, aktiver und wesentlich erfolgreicher mit Kunden interagieren. Sie werden Zielkunden zielgerichtet analysieren und reflektieren, in die Welt des Kunden eintreten und ihn verstehen. Zuerst zu verstehen, um dann vom Kunden tatsächlich verstanden zu werden, ist unabdingbar für ein erfolgreiches Verkaufen. Sie lernen wie Emotionen bei den unterschiedlichsten Kundentypen entstehen und wie sie diese in einem situativen Verkaufsgespräch, Verkaufsprozess erfolgreich nutzen, um positive Entscheidungen herbeizuführen. Sie werden ihre Persönlichkeit und Souveränität (Authentizität) als Verkäufer weiterentwickeln und dem Ansprechpartner damit eine höhere Sicherheit und Vertrautheit vermitteln. Sie werden mit wesentlich weniger Aufwand, mit innerer Ruhe, durch eine höhere Klarheit, mehr Bewusstheit und Präsenz einfach überzeugen: „Überzeugen statt zu überreden“. Sie besitzen eine ausgeprägte Flexibilität und sind in der Lage, bei Bedarf andere Wege zu gehen, um kunden- und erfolgsorientiert zu agieren. Sie kommunizieren mit unterschiedlichen Gesprächspartnern (vom Anwender über den Einkäufer bis hin zum Geschäftsführer) sicher und souverän auf Augenhöhe und verstehen es, deren spezifischen Nutzen in der passenden Sprache zu kommunizieren.

Bedenken und Einwände des Kunden wandeln sie souverän, sicher und verkaufsorientiert und verstehen es, zeitnahe eine Kaufentscheidung herbeizuführen oder verkaufsorientierte Folgeaktivitäten zu vereinbaren. Sie leben die

professionelle Verhaltenskompetenz eines Spitzenverkäufers in einem hohen Erfolgsbewusstsein.

**Lassen Sie sich von uns ein spezifisches Verkaufstraining mit NLP-Techniken konzipieren, das Ihre Mitarbeiter befähigt, uneingeschränkt mit Freude und angemessener Gelassenheit einfach mehr Verkaufserfolge zu erzielen.**

## Einige Vorteile von NLP im Verkauf

- NLP im Verkauf steigert die Kommunikationsfähigkeit
- NLP im Verkauf erhöht die Beziehungsfähigkeit
- NLP im Verkauf fördert das Selbstmanagement
- NLP im Verkauf steigert die Präsentations- und Überzeugungsfähigkeit
- NLP im Verkauf stellt sich auf die Sprache des Kunden ein
- NLP im Verkauf fördert Selbsterkenntnis und Selbstbewusstsein
- NLP im Verkauf lässt partnerschaftlich und gewinnorientiert argumentieren und sicher verhandeln
- NLP im Verkauf unterstützt das ziel- und lösungsorientierte Denken und Handeln
- NLP im Verkauf löst bewusste, unbewusste Einschränkungen, hemmende Blockaden beim Verkäufer
- NLP im Verkauf fördert die Kreativität und Flexibilität
- NLP im Verkauf erhöht die Konfliktfähigkeit
- NLP im Verkauf steigert das Erfolgsbewusstsein – den Willen zum Erfolg
- NLP im Verkauf erhöht die eigene Präsenz
- NLP im Verkauf erzeugt beim Kunden die passenden Emotionen
- NLP im Verkauf erhöht die Ausdauer und Belastbarkeit



- NLP im Verkauf macht das Leben stressfrei und ressourcenvoll
- NLP im Verkauf macht Kunden, Verkäufer und Unternehmen zu Gewinnern (TRIPLE-WIN)

## KreuzerTraining

TRAINING | COACHING | BERATUNG

Am Schulberg 9  
65606 Villmar  
Telefon 06474 8815 58  
info@kreuzer-training.de  
www.kreuzer-training.de  
www.messeauftrittsberatung.de



KreuzerTraining

TRAINING | COACHING | BERATUNG

## Anmeldung per E-Mail info@kreuzer-training.de NLP (Neuro-Linguistisches-Programmieren) im Verkauf



KreuzerTraining

COACHING | BERATUNG  
TRAINING

TERMINE	UHRZEITEN	TRAININGSORT
Auf Anfrage	Tag 1: 14.00 – 18.30 Uhr Tag 2: 09.00 – 16.00 Uhr	Hotel Nassau-Oranien Am Elbbachufer 12 65589 Hadamar www.nassau-oranien.de
KOSTEN		TRAINER
€ 3.190,00 pro Person, zzgl. Mwst.		Rüdiger Kreuzer
FIRMENANSCHRIFT		RECHNUNGSANSCHRIFT (falls abweichend)
..... Firma		..... Firma
..... Straße		..... Zusatz
..... PLZ / Ort		..... Straße
..... Ansprechpartner / Position		..... PLZ / Ort
..... Telefon / Telefax		..... (ggf.) E-Mail für Rechnungsversand
..... E-Mail		
..... (ggf.) Bestellnummer		
		<b>TEILNAHMEBEDINGUNGEN</b>
<b>TEILNEHMER</b> <input type="checkbox"/> Frau <input type="checkbox"/> Herr		Nach schriftlicher Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Anmeldebestätigung und die Rechnung für das Training. Die Rechnung ist bis spätestens 14 Tage vor Trainingsbeginn ohne Abzüge zu begleichen, bei kurzfristigen Anmeldungen sofort nach Rechnungserhalt. Im Trainingspreis sind Honorar, Organisations- und Nebenkosten, Getränke, Gebäck in den Kaffeepausen, ein leichtes Mittagmenü oder –buffet (nur bei ganztägigen Trainings), Trainingsunterlagen sowie ein Teilnehmerzertifikat enthalten.
..... Vorname / Name		Die Organisation der Reise obliegt dem Teilnehmer. Ebenso trägt dieser alle anfallenden Kosten für die Übernachtung(en).
..... Position		Der Teilnehmer verpflichtet sich mit der Anmeldung zur Teilnahme am gesamten Training. Wir erstatten keine Kosten bei späterer Anreise oder vorzeitiger Abreise. Sollte die angemeldete Person nicht am Training teilnehmen können, hat sie die Möglichkeit bis spätestens 48 Stunden vor Trainingsbeginn einen Ersatzteilnehmer zu benennen (dieser sollte die Voraussetzungen zur Teilnahme erfüllen). Hierfür ist eine verbindliche schriftliche Anmeldung des Ersatzteilnehmers erforderlich. Zusätzliche Kosten entstehen nicht.
..... Telefon		Sollte der Teilnehmer das Training stornieren, entstehen folgende Kosten für ihn: - 50,00 € zzgl. Mwst. Bearbeitungsgebühr bis 29 Tage vor Trainingsbeginn - 50% der Teilnahmegebühr ab 28 bis 15 Tage vor Trainingsbeginn - Volle Teilnahmegebühr ab 14 Tage vor Trainingsbeginn - auch bei Nichterscheinen Maßgeblich für den Zeitpunkt ist der Zugang der Stornierung per E-Mail bei KreuzerTraining.
..... E-Mail		Sollte KreuzerTraining aufgrund zu geringer Teilnehmerzahlen (bis spätestens 10 Tage vor Trainingsbeginn) oder aus sonstigen wichtigen, von KreuzerTraining nicht zu vertretenden Gründen (Erkrankung des Trainers, höhere Gewalt etc.) absagen müssen, wird die bezahlte Teilnahmegebühr unverzüglich erstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind ausgeschlossen.
..... Datum   Unterschrift   Firmenstempel		