

## Kaufknöpfe im Gehirn! Warum Kunden kaufen!

Wie Sie die Erkenntnisse aus der modernen Gehirnforschung für sich nutzen können und Ihren Verkaufserfolg steigern!

Inhalt des Seminars:

- Systematischer und strategischer Verhandlungsdialog
- Kommunikationsmethoden - psychologische Gesprächsführung im Beratungsgespräch
- Neuromarketing - Kundentypen - Persönlichkeitsprofilanalyse
- Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches emotionales Käuferlebnis in Abhängigkeit des Kundenprofils
- Rabattverhandlungen in Abhängigkeit des Kundentypen

Ort: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Dauer: 09:00 bis 17:00 Uhr

Investition: 380,- € (incl. MWSt.) incl. Getränke und Mittagessen

### Anmeldung

Vorname: \_\_\_\_\_

Nachname: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

Postleitzahl: \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Branche: \_\_\_\_\_

Funktion/Tätigkeit: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie dieses Formular ausgefüllt und unterschrieben per Email an [mail@akademos-seminare.com](mailto:mail@akademos-seminare.com). Die Gebühren in Höhe von 380,- € bitte ich Sie bis spätestens 8 Tagen vor Seminarbeginn auf das untenstehende Konto zu überweisen. Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Geschäftsführerin:  
Scotty S. Saylor, Dipl. Ing.-Oec.  
Ust.-IdNr. DE288786386

Bankverbindung:  
Volksbank eG BraWo  
DE76 2699 1066 1665 7660 01  
GENODEF 1WOB