

High Impact Selling

Messbar mehr Verkaufen.

High Impact Selling (HIS) steht für ein wissenschaftlich fundiertes und messbar erfolgreicherer Verkaufsmodell. In namhaften Unternehmen ist HIS der neue Standard.

Abgeleitet von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen und Messverfahren

(MRT, etc.) aus Gehirnforschung und Psychologie nutzen wir neue Verkaufsmethoden mit deutlich höherem Wirkungsgrad und besseren Ergebnissen bei Kunden.

Die Wissenschaft liefert die Sicherheit, dass die neue Kommunikation bei Kunden eine höhere Kaufmotivation auslöst und sie zu schnelleren Kaufentscheidungen führt (Decision Science).

Inzwischen reagieren Kunden immer negativer auf die typische alte Verkaufskommunikation. Sie mögen keine Monologe, lange Fachvorträge, die an ihnen und ihren Erwartungen vorbei gehen, und egozentrierte Kommunikation der meisten Verkäufer. Die Folge: die Kunden investieren immer weniger Zeit und geben immer weniger Termine.

Kunden schätzen das neue Verkaufen.

Das neue Verkaufen ist konsequent kundenzentriert. Kernpunkt sind echte Dialoge, bei denen die Erwartungen der Kunden im Mittelpunkt stehen. Sie fühlen sich respektiert und wertgeschätzt. Dadurch steigt die Kaufmotivation und die Bindung der Kunden.

Das Ergebnis sind deutlich bessere Umsätze.

Zum High Impact Selling gehören 3 wichtige Methoden:

Targeted Selling: die professionelle Analyse der Kaufmotive der Kunden. Wer die Motive kennt spart Zeit, Energie und kommt wesentlich schneller zum Ziel. Das Erfolgsprinzip: erst die Motive analysieren, dann verkaufen.

Value Selling: stellt die persönlichen Nutzen der Entscheider in den Mittelpunkt statt die Nutzen der Produkte. Das Ergebnis ist signifikant mehr Umsatz und höhere Marktanteile.

Emotion Selling: Kunden kaufen - wissenschaftlich belegt - zu 90% über Emotionen. Sie kaufen von Menschen, die sie mögen, Produkte denen sie vertrauen und die ihnen ein gutes Gefühl geben.

Ziele und Ergebnisse

Alle Arten der Kommunikation, ob Worte, Formulierungen, Argumente, Kernbotschaften, Kundengespräche, Präsentationen, etc., werden eindrucksvoller, motivierender und überzeugender. Zum ersten Mal ist die Wirkung der Kommunikation valide messbar.

- Die Kunden verknüpfen die Produkte mit positiven Assoziationen und Emotionen.
- Die Kaufmotivation wird dadurch messbar größer.
- Kunden schätzen die Produkte mehr.
- Die Botschaften bleiben länger positiv im Gedächtnis der Kunden.
- Die Bindung der Kunden an die Produkte steigt. Das sichert Umsatz.
- Die höhere Überzeugungskraft führt Kunden dazu, sich schneller für die Produkte zu entscheiden und mehr zu kaufen.
- Die Kunden wechseln schneller vom Wettbewerb zu Ihren Produkten.

Angebote und Leistungen

- Entwicklung von Strategien und Konzepten für den Verkauf
- Workshops
- Trainerausbildungen für interne Trainer
- Coaching von Führungskräften im Verkauf
- E-Coaching per Webex & Skype
- Erfolgsmessungen und Evaluation im Feld
- Keynotes und Vorträge
- Tutorials, Podcasts und Videos, um die nachhaltige Umsetzung der neuen Methoden zu sichern