

Technik trifft Mensch

Überzeugungskraft im technischen Verkauf

Warum reicht technisches Fachwissen allein im Verkauf nicht aus? Wie gelingt es, technische Lösungen verständlich und überzeugend zu vermitteln?

Inhalte der Keynote / des Impulsvortrags:

- Einführung in neurowissenschaftliche Erkenntnisse zum Kaufverhalten
- Funktionsweise des limbischen Systems bei Entscheidungen
- Methoden zur gehirngerechten, emotionalen Aufbereitung von Verkaufsbotschaften
- Vorstellung von Hightech-Forschung (fMRT) und deren praktischen Anwendungen
- Praxisbeispiele erfolgreicher neurobasierter Verkaufsstrategien

Ihr praktischer Nutzen:

Teilnehmer gewinnen Sicherheit und Selbstvertrauen im Verkauf technischer Produkte. Sie lernen, wie sie ihre Kompetenz so vermitteln, dass Kunden diese tatsächlich wahrnehmen und wertschätzen.

Dauer:

30–45 Minuten

Teaser:

„Technisches Know-how ist wertvoll – aber nur, wenn es beim Kunden ankommt. Lernen Sie, komplexe Lösungen klar und überzeugend zu präsentieren und so nicht nur als Experte, sondern auch als starker Verkäufer wahrgenommen zu werden.“



Über den Vortragenden:

Christian Maurer ist Experte für strategischen Verkauf mit über 20 Jahren Erfahrung im technischen Verkauf.

Er verbindet Fachkompetenz mit fundiertem Wissen über Psychologie und Marktdynamik.

Seine Vorträge sind klar, anwendbar und immer praxisnah.

☎ 0664/133 62 64

✉ christian.maurer@themarketmakers.at

🌐 www.themarketmakers.at