

Verkauf ist kein Zufall

Strategie und Psychologie als Erfolgsfaktoren

Warum beginnt erfolgreiche Verkaufsarbeit lange vor dem Kundentermin? Wie wirken Strategie und psychologische Hebel im Verkauf zusammen?

Inhalte der Keynote / des Impulsvortrags:

- Bedeutung strategischer Vorbereitung im Verkauf
- Psychologische Prinzipien und Neurowissenschaft im Verkaufsprozess
- Verknüpfung von Systematik und Emotionalität
- Praxisnahe Tipps zur erfolgreichen Kundengewinnung

Ihr praktischer Nutzen:

Teilnehmer entwickeln ein ganzheitliches Verständnis für Verkauf als strategisches Handwerk, das Kopf und Herz gleichermaßen anspricht – für nachhaltigen Erfolg.

Dauer:

30–45 Minuten

Teaser:

„Erfolg im Verkauf ist planbar – wenn Strategie und Psychologie zusammenspielen. Entdecken Sie, wie Sie Ihre Verkaufsprozesse gezielt steuern und gleichzeitig die emotionalen Kaufmotive Ihrer Kunden ansprechen.“



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