

REGRE
Systeme

REINHOLD GREB
Postf. 1107 Vor der Halde 4
72415 Grosselfingen
Tel.: 07476 / 2378 Fax: 07476 / 391769
Mobil: 0171 775 0 775
e-mail: info@regre-systeme.de

Systeme für noch mehr Geschäfts-Erfolg

„g K-B“ - Erfolgs-Workshop
gute Kunden-Beziehungen sind wie **Heli-Fliegen**¹



„**Wer fragt, der führt**“ ...sagt der Volksmund.

Diese Tatsache gründet darauf, dass in unserem Kulturkreis gilt: „*Wenn dich jemand etwas fragt, gibst du gefälligst eine Antwort!*“
So sind wir alle erzogen worden...

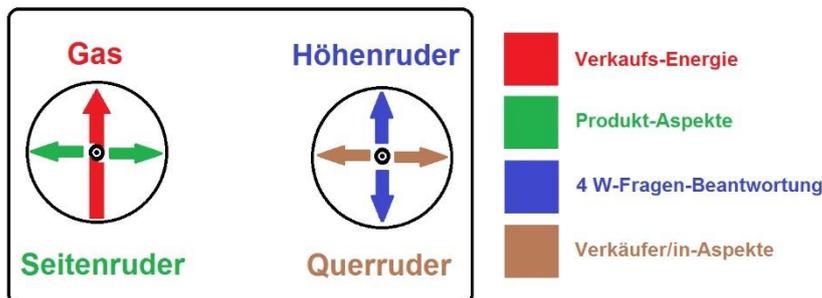
Damit besitzen wir die einzigartige Möglichkeit, unsere Kunden **aktiv** dorthin zu führen, wohin sie selbst möchten, nämlich zum **Kauf** unserer Produkte, die den Kunden-Bedarf befriedigen.

Wir fragen somit strategisch.

Mit **Frage-Techniken im Verkauf**. Wir lernen die Power-Fragen in **5 Strategie-Kategorien**.

Absolut vergleichbar mit dem **Steuerknüppel** eines Fluggeräts. Auch hier müssen – immerhin – 4 Bewegungs-Richtungen buchstäblich „im Griff“ gehalten werden. Immerzu – und gleichzeitig! Andernfalls gibt es nur eines: Misserfolg bzw. Crash.

4-Kanal - Verkaufs-Steuerung



Wenn Sie es **selbst** einmal erfahren haben - „am eigenen Leibe gespürt“ -, was es heißt, eine Sache im Griff zu halten, werden Sie erkennen, dass Sie die notwendigen Kompetenzen erlernen und **trainieren** können. Mit überwältigendem Spaß und großer Befriedigung.

Sie können es selbst einmal fühlen und ausprobieren...



¹ Heli = Helikopter



Spitzen-Verkäufer beherrschen – neben den Frage-Techniken – auch die Fähigkeit, mit dem **Unterbewusstsein** des Kunden zu kommunizieren.

Weshalb ist dies so **entscheidend** im Verkauf?

Das Unterbewusstsein ist **400.000-x mächtiger** als das Bewusstsein. Im Unterbewusstsein schlummern die allerstärksten (Lust-)Regungen und Wünsche des Menschen. („*Ich will es! Ich muss es besitzen!*“)

Das **Bewusstsein** ist dagegen so etwas wie eine Kontroll-Instanz. Speziell im **Verkauf** steht sie

immer (!) zwischen uns und unseren Kunden, d. h. der Kunde „versteht“ nahezu jede Frage, die wir ihm im **Verkauf** stellen, als eine – nennen wir es hier einfach so – „Verführungs-Frage“. Ebenso auch viele unserer Verkaufs-Aussagen zum Produkt. („*Damit willst du mich nur zum Kauf bewegen!*“)

„**Mit dem Unterbewusstsein kommunizieren**“ bedeutet, Fragen und Aussagen **strategisch** am Bewusstsein „vorbei“ zu **steuern**. Damit für uns und unsere Kunden nichts „im Wege“ stehen kann.

So **verhindern** wir aktiv, dass die „Polizei im Kunden“ einschreitet. Andernfalls ruft sie im Kunden: „*Halt! Vorsicht!*“ Oder auch zum Beispiel: „*STOPP – guck es dir noch von einem andern Anbieter an!*“

Wir platzieren unsere Verkaufs-Botschaften genau an der Stelle im Unterbewusstsein des Kunden, wo nur noch Reaktionen „nach oben“ kommen **können** (mit 400.000-facher Verstärkung!), wie z. B. „*Ich wär‘ ja dumm, wenn ich’s nicht mache...*“ oder „*Selbstverständlich ist das meine Lösung!*“

In einem anderen Vergleich beschrieben: Wir operieren nicht mehr mit dem „Taschenmesser“ – sondern mit dem **Skalpell**. So „schneiden“ wir viel müheloser und genauer – und immer so, dass es weniger „blutet“ und kaum schmerzt... Wir schneiden „mit Freuden“! **Und spürbar erfolgreicher.**



Sie **lernen** im EmS-Workshop keine „schönen Theorien“, sondern **PRAXIS-pur**.

Wir erproben dies alles gemeinsam in der Gruppe mit ca. 6 - 8 Teilnehmern – in vielen **praktischen Übungen**.

Sie werden staunen!

Dies ist genau so, wie wenn Sie zum 1. Mal in Ihrem Leben einen „Steuerknüppel“ in den Händen halten. Sie werden >es< überhaupt **nicht** „können“ - und kaum für möglich halten. Es ist aber alles dennoch ganz einfach – jedoch erst, nachdem Sie es mit uns gemeinsam geübt haben.



Dies wird Sie anschließend mächtig reizen, es in Ihre Verkaufs-PRAXIS zu transferieren...

**Erfolg heißt
T-U-N**

