

GEHIRNFLÜSTERER

DANIEL JAWORSKI

Weltrekordler, Coach, Trainer, Speaker

DAS VERTRIEBS- GEDÄCHTNIS

erfolgreich

VERKAUFEN



IMPROVE YOUR BRAIN

Verbessern Sie
Ihr Gedächtnis



GEDÄCHTNIS ERHÖHEN | UMSATZ MAXIMIEREN

Das Vertriebsgedächtnis



Wie Sie Ihre Abschlussquote um 60% erhöhen können



Die wichtigste Fertigkeit eines Vertriebs-Profis ist die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen und darauf einzugehen.

Ein erfolgreicher Verkauf hängt davon ab, dass Ihr Vertriebsprofi die Bedürfnisse des Kunden genau versteht und ihm ein passendes Produkt anbieten kann.

Dazu muss Ihr Vertriebsberater über ein breites Wissen zu den Produkten und der aktuellen Marktsituation verfügen.

JAHRZEHNTELANGE VERTRIEBSERFAHRUNG

Das unterscheidet den Vertriebsprofi vom Möchtegern-Closer:

Ein brillanter Vertriebler geht empathisch auf die Bedürfnisse seines Kunden ein.

Zusätzlich verfügt er über eine Portion verkaufpsychologisches Wissen.

Seine hohe Kommunikationsfähigkeit ist ebenfalls ein wichtiger Faktor, um den Kunden zum Kaufabschluss zu führen.



“

Mit meinen Merktechniken skalieren Sie Ihre Vertriebs-Gehirne und Ihren nächsten Quartals-Umsatz.

Ein brillantes Gedächtnis und jahrelange Vertriebserfahrung

sind die wichtigsten Schlüsselfaktoren für hohe Abschlussquoten und Umsätze.

Junge Vertriebskräfte verfügen jedoch noch nicht über eine lange Lebens- und Vertriebserfahrung.

Ein Gedächtnistraining aus verschiedenen Merktechniken schafft hier Abhilfe und sorgt für den Ausgleich.

Warum Gedächtnisleistungen und Abschlussquoten korrelieren

Eine Studie aus dem Jahr 2016 fand heraus, dass Versicherungs-Berater, die regelmäßig ihr Gedächtnis trainieren, höhere Abschlussraten erzielen als solche, die es nicht taten.

3 Gründe, warum ein gezieltes Gedächtnis-Training auf Ihren Umsatzerfolg einzahlt

Besseres Kundenverständnis: Eine gute Erinnerungsleistung hilft Kundenpräferenzen und Bedürfnisse besser zu verstehen und sich an Details zu erinnern, die bei späteren Interaktionen nützlich sein können.



“

**Die Stellschraube
Ihres Umsatz-
Erfolges liegt in
Ihrem Kopf.**

WIE BIRGIT ZUR HELDIN

ihrer Versicherungsagentur wurde

Birgit ist eine engagierte Versicherungsberaterin und auf Lebensversicherungen spezialisiert. Obwohl sie hart arbeitete und immer ihr Bestes gab, hatte sie Schwierigkeiten, ihre Abschlussquoten zu steigern.

Als alleinerziehende Mutter von zwei pubertierenden Jungs hatte sie alle Hände voll zu tun und zuweilen wusste sie nicht, wo ihr der Kopf stand.

Neue Versicherungsinhalte oder wichtige Informationen von potenziellen Kunden brachte sie in letzter Zeit häufig durcheinander. Das verunsicherte sie zusätzlich und leise Selbstzweifel machten sich in ihr breit.

Dann las sie in der Hessischen Allgemeinen über die Seminare des mehrfachen Weltrekordhalters Daniel Jaworski und buchte kurzerhand ein kostenloses Erstgespräch.

“ **Birgit:**

Bereits nach wenigen Minuten wurde ich immer lockerer und mein Gehirn immer entspannter und dann kam ich aus dem Staunen - über mich selbst - einfach nicht mehr heraus.



“

Am Anfang war ich ganz schön aufgeregt und als Herr Jaworski mich fragte, ob mich eher Zahlen oder Abläufe herausfordern, habe ich einfach "alles" gesagt.



“

Innerhalb von 60 Minuten war ich in der Lage mir mithilfe der Assoziations-Technik, Eselsbrücken zu unseren Versicherungsangeboten zu schaffen. Auf die wäre ich allein, im Leben nicht gekommen.

BESSER MERKEN, BESSER VERKAUFEN

Schnell war klar, dass ich mir das Vertriebsgedächtnis-Training gönnen würde. Schon recht bald trugen meine Bemühungen erste Früchte. So konnte ich im Kundengespräch - ich nenn' den Kunden aus datenschutzrechtlichen Gründen jetzt mal Martin, bedarfsgerecht abholen.

Also der Martin der brauchte eine Versicherung, um seine Familie zu schützen und so stellte ich mir den Martin mit einem schützenden Schild vor. Das ist übrigens ein Trick aus der Assoziationstechnik.

Bei Anna (ist auch nicht der echte Kundenname) traf ich auf eine energische Frau. Eine Pflegedienstleitung, wie aus dem Lehrbuch: Streng und sehr skeptisch.

Anna liebt Strandurlaube und Apnoe-Tauchen, also Tauchen ohne Sauerstoff. Für mich wäre das ja nichts. Also stellte ich mir mithilfe der Visualisierungstechnik vor, wie Anna aus einem Haus am Strand herauskommt und einen Spaziergang am Wasser unternimmt, während die Sonne untergeht.

Durch die Verwendung von Bildern konnte ich mir alle Details unseres Gesprächs super merken und besser herausfiltern, was Anna wichtig war.

“

Meine Abschlussquote hat sich deutlich erhöht und mein Chef wollte wissen, was ich anders mache als bisher. Da habe ich ihm mein Geheimnis verraten. Und nun wird Herr Jaworski im Sommer unser ganzes Team schulen.



DAS VERTRIEBSGEDÄCHTNIS IST:

Die Geheimwaffe für erfolgreiche Vertriebler

Mein Kunde von heute Morgen, der "Max" war ein ganz unentschlossener und hatte sich bereits im Internet rauf- und runtergelesen und kam mit einem dicken Sack voller Fragen ins Beratungsgespräch.

Damit ich mir seine Fragen und meine Empfehlungen und Antworten gut behalten konnte und vor allem nichts durcheinanderwarf, habe ich die Loci-Technik verwendet. Ich habe mir im Raum Informationen zu den unterschiedlichen Angeboten gemerkt und Max genau erklärt, welches am besten zu seiner Lebenssituation passt.

Nach wie vor bin ich vom dem Gedächtnistraining begeistert, da es mir geholfen hat, meine Abschlussquote um 60 % zu erhöhen. Ich weiß, dass mir durch die Verwendung der gelernten Techniken eine noch persönlichere und somit optimale Beratung abschlussicher gelingt.

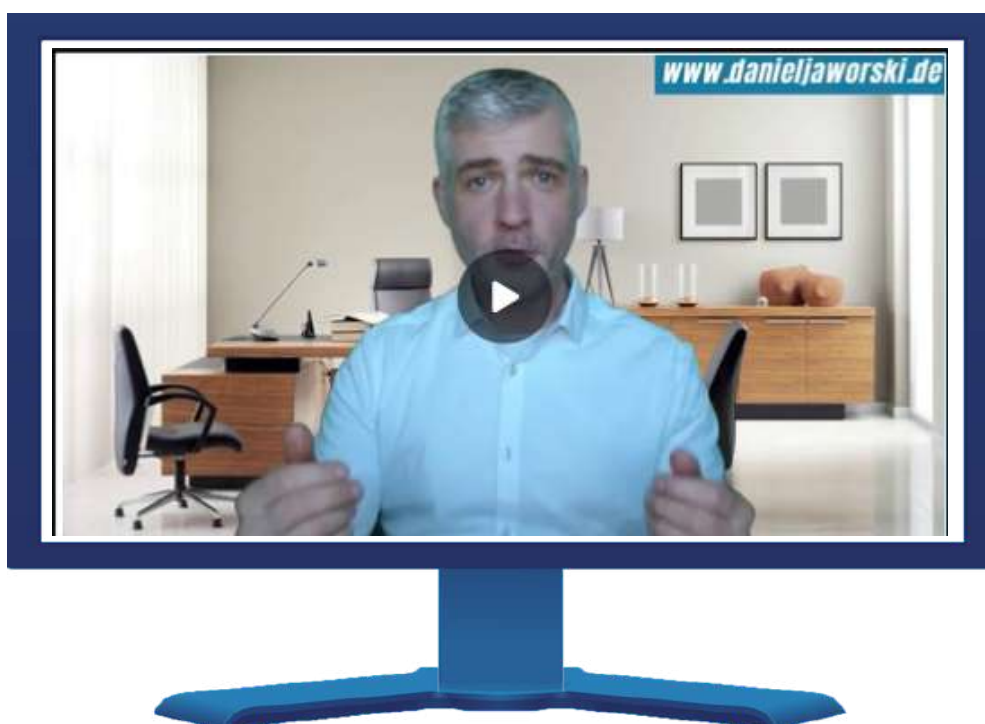
Meine Kunden empfehlen mich gern weiter. Das macht mich stolz.

Besonders an den stressigen Tage, an denen meine Söhne Samba auf meinem Nervenkostüm tanzen und ich trotzdem ganz gelassen bleibe.

Birgit

Ich lade Sie herzlich ein! Testen Sie mein Gedächtnistraining

Ganz ohne Risiko und garantiert kostenlos.



Klicken Sie auf den Pfeil, um zum Video zu kommen

Die Nebenwirkungen werden Ihnen gefallen!

Ihr Gehirn wird sie zum Staunen bringen.

Vertrauensvolle Kundenbeziehungen pflegen

Höhere Effizienz: Wichtige oder besondere Ereignisse des Kunden werden parallel zu den vertragsrelevanten Daten im Gehirn abgespeichert. Wenn diese im weiteren Gesprächsverlauf wieder eingebunden werden, verbessert dies nachhaltig die Kommunikation im Verkaufsprozess. Ein Verkaufsabschluss wird wahrscheinlicher.

Professionalität und Glaubwürdigkeit fördern

Erhöhte Professionalität und Glaubwürdigkeit: Wenn ein Berater, Verkäufer oder Versicherungsprofi sich an wichtige Details aus vorangegangenen Gesprächen erinnert, fühlt sich der Kunde verstanden und gehört. Das wiederum stärkt das Vertrauen zum Beratenden, dessen Leistungsangebot und dem Unternehmen.



Ein brillantes Gedächtnis kann insbesondere in der Versicherungsbranche und im Vertrieb von unschätzbarem Wert sein.

DANIEL JAWORSKI

ERFOLGSFAKTOR GEDÄCHTNISLEISTUNG

Warum immer mehr Unternehmen in Gedächtnistraining investieren:

Herausragende Unternehmen erkennen die Bedeutung eines guten Gedächtnisses für ihre Mitarbeiter und investieren daher in ein Gedächtnistraining.

Denn produktive und stressresistente Mitarbeitende sind erfolgreicher, was zu einer höheren Arbeitszufriedenheit auf beiden Seiten führt.



“

Möchten
Sie die Arbeits-
zufriedenheit
Ihrer
Mitarbeitenden
maximieren?

Wer aktiv dafür sorgt, dass seine Mitarbeitenden resilienter werden, betreibt ein aktives Gesundheitsmanagement.

Das führt zu höheren Abschlussquoten, zufriedeneren Kunden und Mitarbeitenden - Ihr Mitbewerb kann sich ab sofort warm anziehen.

Denn Menschen wollen verstanden werden, damit sie vertrauen können. Und nur das lässt sie kaufen. Von Mensch zu Mensch.



LEIBNIZ
KOLLEG HANNOVER

Die Bewertungen der Teilnehmer und Teilnehmerinnen zu den Inhalten der Seminare, dem Aufbau der Veranstaltung und Deinen rhetorischen Fähigkeiten war immer zu unserer vollsten Zufriedenheit.

JUDITH MÜLLER

Inhaberin

MINDCALL

DANIEL JAWORSKI

Die offizielle Abkürzung für Ihr Erfolgsgespräch

*Sie sind
eingeladen!*



Kalender



Kontakt



Scan Me

Unser Gehirn

lernt durch
Wiederholungen
und dadurch entstehen

Netzwerke

Neuronale. Und unsere
Gehirndatenbank wächst.



À pro pos

Sind wir schon auf einem
Ihrer favorisierten Lieblings-

Netzwerke

miteinander verbunden? Na
dann aber jetzt:



LASSEN SIE UNS KONTAKT KNÜPFEN

Klicken Sie jetzt einfach auf Ihr Wunsch-Icon



IMPRESSUM

Texte:

© Copyright

Daniel Jaworski

Bilder:

Eigene Aufnahmen &

Pixabay

gemäß Lizenz Vereinbarung

Umschlaggestaltung:

© Copyright

Daniel Jaworski

Herausgeber:

Gedächtnistraining &

Merktechniken

Daniel Jaworski

Hinter der Brücke 35

34134 Kassel

www.danieljaworski.de

info@danieljaworski.de