

Direkte Beeinflussung durch Power Wörter

Original- Text

Sehr geehrte Teilnehmer,

Am Dienstag, den 19.03.2019 09.00 Uhr

findet das letzte Mal ein Workshop statt. Das Thema dieses Mal: „Erfolgreich einen Abschluss machen“.

Folgende Themen habe ich vorbereitet:

- Möglichkeiten kennen einen Abschluss zu machen
- Preisverhandlungen durchführen.
- Mit Sprachtechniken umgehen.
- Einen Preis gut darstellen
- Verhandlungstechniken kennenlernen

Außerdem wiederholen wir viele Punkte aus dem Gesamtprogramm.

Wir werden noch einmal auf die 4 B's im Verkauf eingehen (Begegnen, Bewerten, Begeistern, Bewegen, Beenden). Bitte gut vorbereiten!

Außerdem werden wir noch einmal die Strategie 1 aus dem Kapitel 3 des Kurses wiederholen.

Für das Beispiel im Kapitel 2 Seite 16 werden wir zwei Freiwillige auslosen, die es vorführen.

Ich freue mich auf Euch!

Optimierter Text

Liebe Teilnehmer,

Jetzt ist es soweit: **Dienstag, den 19.03.2019 09.00 Uhr einfach lernen**, wie Ihr „Erfolgreich einen Abschluss macht“.

Wir starten mit 4 **Möglichkeiten** wie Ihr zu einem Abschluss kommt. Ihr werdet **verblüfft** sein, wie einfach es ist. **Außerdem entdeckt** Ihr die **Geheimnisse** einer geschickten Preisverhandlung. **Darüber hinaus** lernt Ihr welche **erstaunliche** Effekte auch mit der richtigen Sprachtechniken **möglich** sind, **weil** damit der **Beweis** erbracht wird, wie Ihr einen hohen Preis durch Sprache klein macht. **Zu guter Letzt entdecken** wir gemeinsam, wie **einfach** es ist mit **nur** einer von 10 Verhandlungstechniken erfolgreich zu sein.

Und damit der Spaß nicht zu kurz kommt, mache ich **exklusiv** für Euch eine **vollständige** Wiederholung der wichtigsten Grundsätze im Verkauf.

Damit schließt sich der Prozesskreis vom **Begegnen**, über das **Bewerten**, zum **Begeistern**, **Bewegen** und eben **Beenden**. Die 5 B's, mit denen Ihr Eure Kunden in der Praxis jeden Tag **verblüfft**.

Ihr wisst: Um ins schwarze zu treffen, benötigt Ihr Eure Unterlagen. Besonders zu Strategie 1: „Sofort Reaktion“ aus Kapitel 3 heißt es noch einmal **Klar Farbe bekennen**. Mit dieser Übung werdet Ihr **besser** und **besser** unbewusste Kompetenz **gewinnen**.

Ende gut alles gut, wenn wir 2 Teilnehmer auslosen, die Ihr Lieblings-Ding aus dem Beispiel Kapitel 2 Seite 16 verkaufen werden.