

Mag(net)ic selling

Nonverbal und gehirngerecht Verkaufen mit Yvonne van Dyck

Gute id'n sind toll und reichen nicht aus! Sie dürfen auch an den Mann/die Frau gebracht werden und zwar mag(net)isch. „Machen sie es sich leicht im Verkauf“, sagt Yvonne van Dyck, die Geschäftsführerin der id' institute consulting gmbh.

Zum zweiten Mal haben Teilnehmer aus allen Branchen, die Chance mag(net)isch, sinnvoll und gehirngerecht Yvonne van Dycks ungewöhnliches Verkaufsseminar vom 26. bis 29. Mai 2007 im Schloss Mattsee zu erleben.

Seit sechs Jahren begleitet sie Unternehmen in firmeninternen Seminaren dabei, id'n erfolgreich und erfüllt in die Tat umzusetzen. Speziell für Unternehmen, die auf langfristige Kundenbindung Wert legen und die erkennen, dass Abschlusstärke und individuelle Beratung kein Widerspruch sind und „Hardselling“ nicht die Lösung ist, hat Yvonne van Dyck „mag(net)ic selling“ für Führungskräfte und Berater entwickelt und die Resultate sprechen für sich.

NLP ist das Kernkonzept, das es van Dyck ermöglicht, vor allem auf der Einstellungsebene zu arbeiten: „Was nützen die besten Tools, wenn jemand z. B. eine negative Einstellung zum Thema Verkaufen hat? Nur wenn jemand erkennt, dass



Yvonne van Dyck

Verkaufen leicht ist und Freude bereitet, wendet er die gelernten Fähigkeiten auch an.“

Die Metadisziplin NLP ermöglichte ihr, den id' Loop zu entwickeln. Die Teilnehmer erkennen ihre Stärken und entwickeln ihre Potentiale im Verkauf.

Durch NLP und mit Unterstützung ihres Assistenztrainerteams kann sie Unbewusstes bewusst machen, die Wahrnehmung gezielt fördern. Es erforderliche Ressourcen aktivieren, um id'n erfolgreich umzusetzen und damit auch die entsprechenden Resultate zu erzielen.

NLP zeigt den Einfluss von Sprache auf unser Erleben und van Dyck visualisiert diesen Einfluss mittels

EEG in Gesprächen. So sehen die Teilnehmer konkret messbar, wie Kommunikation mit anderen und vor allem auch die mit sich selbst, unmittelbar auf unsere Gehirne wirkt.

Van Dyck fördert und fordert Zuhören mit allen Sinnen: „Es ist die Pflicht jedes guten Beraters, es seinem Gegenüber leicht zu machen mit gutem Gefühl ‚Ja‘ zu sagen und das so schnell wie möglich und nicht schneller. Wer meint, dieses Seminar sei nur für Verkäufer geeignet, wird enttäuscht. Wie wäre unsere Welt, wenn wir z. B. mehr Pädagogen hätten, die es verstehen, Schülern Lust auf Bildung zu machen? Wie wäre es, wenn wir mehr Führungskräfte hätten, die es verstehen ihre Mitarbeiter individuell zu motivieren? Wie wäre es wenn exzellente Trainer und Coaches auch so bei Ihren Kunden ankommen? Wie wäre es, wenn Kreative auch verdienen was sie verdienen?“

Mag(net)ic selling ist: Gehirngerechte Kommunikation mit sich selbst, im Team und mit Kunden. Mag(net)ic selling ist: softselling mit Power. Mag(net)ic selling ist: Verkaufen lieben lernen.

Informationen, auch zu möglichen Förderungen:

Tel: 077 42/61 116

www.id.co.at, info@id.co.at