Mit Neuropsychologie zum Verkaufserfolg (Präsenz)

Wie man Kundinnen und Kunden wirklich überzeugt

Die Neuro Associative Selling®-Strategie integriert alle relevanten neuropsychologischen Erkenntnisse in eine einzige Verkaufsstrategie und wurde vom Trainer selbst durch die Analyse von mehr als zehntausend Verkaufsgesprächen entwickelt. In diesem innovativen Intensivtraining vermitteln wir dir neue faszinierende Erkenntnisse. Du trainierst die richtigen Verhaltensweisen so aktiv und intensiv, dass du bereits im nächsten Verkaufsgespräch deinen Verkaufserfolg erhöhst. Garantiert!

Inhalte

Innovatives Trainingskonzept!

Negative Verhaltensweisen erkennen
- Das Image der Verkäufer:innen – warum Verkäufer:innen oft misstraut wird.
- Mythos Smalltalk – warum viel reden selten überzeugt.

Nutzen der Neuropsychologie im Verkaufsgespräch
- Bewusste und unbewusste Anteile in einem Gespräch.
- Assoziiertes Denken – wie funktioniert das?
- Spiegelneuronen für dein Verkaufsgespräch nutzen.
- Warum kaufen wir überhaupt?

Die Neuro Associative Selling®-Strategie
- Warum die Einstellung von Verkäufer:innen so entscheidend ist.
- Wie du es schaffst, dass dein Kunde bzw. deine Kundin ein positives Image mit dir assoziiert.
- Durch Neuro-Assoziationen Sympathie, Vertrauen und Kompetenz bei deinen Kunden verankern.
- Denk- und Entscheidungsmuster des Kunden bzw. der Kundin entschlüsseln.
- Wie Kunden deine bisherigen Lösungen kritisch betrachten.
- Assoziative Argumentation – „mit den Worten des Kunden" argumentieren.
- Vorwände von Einwänden trennen – Einwände „Fair-Handeln".
- Mit Mut und Timing zur Entscheidung – zielsichere Abschlussstrategie.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

In diesem Training lernst du, wie du
- in weniger als einer Minute einen perfekten Ersteindruck bei deinem Kunden erzielst,
- unabhängig vom Gegenüber Sympathie erzeugen kannst,
- Kunden dazu bringst, ihre bisherigen Lösungen kritisch zu betrachten,
- die wirklichen Denkmuster und Motive deines Kunden erkennen,
- mit den Worten des Kunden argumentieren,
- selbstbewusst den richtigen Zeitpunkt zum Abschluss nutzt und
- so die Erfolgsquote deiner Verkaufsgespräche steigerst.

Methoden

Die Neuro Associative Selling®-Strategie verlangt von Verkäufer:innen umfangreiche Modifikationen seiner Verhaltensweisen. Durch das neue und innovative Trainingskonzept wird der notwendige Paradigmenwechsel im Verkaufsprozess erreicht. Die Teilnehmer:innen stellen ungünstige Verhaltensweisen ab und ersetzen diese dauerhaft durch die richtigen.

Das Erlernen der richtigen Verhaltensweisen wird an Fallbeispielen in Kleingruppen mit max. 3 Teilnehmenden trainiert. Durch einen strukturierten Prozess aus Praxissimulationen, Erkenntnisbildung, Theorieinput und Kleingruppen-Videotraining unter Einsatz von innovativer Touchpadtechnologie.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen und Führungskräfte, die anspruchsvoll zu argumentierende Produkte und Dienstleistungen verkaufen und ihre Gesprächskompetenz für schwierige Situationen im Lösungsverkauf optimieren möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges

Trainer:in

Klaus Angerbauer
Ich trainiere Verkäufer damit sie aufhören zu verkaufen und stattdessen Kaufentscheidungen bei ihren Kunden auslösen.

In den letzten 25 Jahren habe ich weltweit über 18.000 Verkäufer für mehr als 300 Unternehmen trainiert. Mein Fokus liegt auf Performance improvement und AI-powered Sales im B2B-Vertrieb.

Als ehemaliger Vertriebsingenieur und Autor von „Hört auf zu verkaufen“ übersetze ich neurowissenschaftliche Erkenntnisse in konkrete Gesprächsstrategien, die Kunden zu Kaufentscheidungen führen.

„Ein Verkaufstraining ohne messbares Ergebnis ist wie ein Verkaufsgespräch ohne Abschluss“

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

15.-16.07.2026
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel Berlin Potsdamer Platz by Leonardo

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 15.07.2026
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 16.07.2026
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

11.-12.02.2027
Mannheim
Veranstaltungsort
Best Western Plus Delta Park Mannheim

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 11.02.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 12.02.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5639

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet
- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5639
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Mit Neuropsychologie zum Verkaufserfolg (Live-Online)

Wie man Kundinnen und Kunden wirklich überzeugt

Die Neuro Associative Selling®-Strategie integriert alle relevanten neuropsychologischen Erkenntnisse in eine einzige Verkaufsstrategie und wurde vom Trainer selbst durch die Analyse von mehr als zehntausend Verkaufsgesprächen entwickelt. In diesem innovativen Intensivtraining vermitteln wir dir neue faszinierende Erkenntnisse. Du trainierst die richtigen Verhaltensweisen so aktiv und intensiv, dass du bereits im nächsten Verkaufsgespräch deinen Verkaufserfolg erhöhst. Garantiert!

Inhalte

Innovatives Trainingskonzept!

Negative Verhaltensweisen erkennen
- Das Image der Verkäufer:innen – warum Verkäufer:innen oft misstraut wird.
- Mythos Smalltalk – warum viel reden selten überzeugt.

Nutzen der Neuropsychologie im Verkaufsgespräch
- Bewusste und unbewusste Anteile in einem Gespräch.
- Assoziiertes Denken – wie funktioniert das?
- Spiegelneuronen für dein Verkaufsgespräch nutzen.
- Warum kaufen wir überhaupt?

Die Neuro Associative Selling®-Strategie
- Warum die Einstellung von Verkäufer:innen so entscheidend ist.
- Wie du es schaffst, dass dein Kunde ein positives Image mit dir assoziiert.
- Durch Neuro-Assoziationen Sympathie, Vertrauen und Kompetenz bei deinen Kunden verankern.
- Denk- und Entscheidungsmuster des Kunden entschlüsseln.
- Wie Kunden deine bisherigen Lösungen kritisch betrachten.
- Assoziative Argumentation – „mit den Worten des Kunden" argumentieren.
- Vorwände von Einwänden trennen – Einwände „Fair-Handeln".
- Mit Mut und Timing zur Entscheidung – zielsichere Abschlussstrategie.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

In diesem Training lernst du, wie du
- in weniger als einer Minute einen perfekten Ersteindruck bei deinem Kunden erzielst,
- unabhängig vom Gegenüber Sympathie erzeugen kannst,
- Kunden dazu bringst, ihre bisherigen Lösungen kritisch zu betrachten,
- die wirklichen Denkmuster und Motive deines Kunden erkennen,
- mit den Worten des Kunden argumentieren,
- selbstbewusst den richtigen Zeitpunkt zum Abschluss nutzt und
- so die Erfolgsquote deiner Verkaufsgespräche steigerst.

Methoden

Die Neuro Associative Selling®-Strategie verlangt von Verkäufer:innen umfangreiche Modifikationen seiner Verhaltensweisen. Durch das neue und innovative Trainingskonzept wird der notwendige Paradigmenwechsel im Verkaufsprozess erreicht. Die Teilnehmer:innen stellen ungünstige Verhaltensweisen ab und ersetzen diese dauerhaft durch die richtigen.

Das Erlernen der richtigen Verhaltensweisen wird an Fallbeispielen in Kleingruppen mit max. 3 Teilnehmenden trainiert. Durch einen strukturierten Prozess aus Praxissimulationen, Erkenntnisbildung, Theorieinput und Kleingruppen-Videotraining unter Einsatz von innovativer Touchpadtechnologie.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen und Führungskräfte, die anspruchsvoll zu argumentierende Produkte und Dienstleistungen verkaufen und ihre Gesprächskompetenz für schwierige Situationen im Lösungsverkauf optimieren möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges

Trainer:in

Klaus Angerbauer
Ich trainiere Verkäufer damit sie aufhören zu verkaufen und stattdessen Kaufentscheidungen bei ihren Kunden auslösen.

In den letzten 25 Jahren habe ich weltweit über 18.000 Verkäufer für mehr als 300 Unternehmen trainiert. Mein Fokus liegt auf Performance improvement und AI-powered Sales im B2B-Vertrieb.

Als ehemaliger Vertriebsingenieur und Autor von „Hört auf zu verkaufen“ übersetze ich neurowissenschaftliche Erkenntnisse in konkrete Gesprächsstrategien, die Kunden zu Kaufentscheidungen führen.

„Ein Verkaufstraining ohne messbares Ergebnis ist wie ein Verkaufsgespräch ohne Abschluss“

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33329

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5639
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de