

Die Mathematik

des erfolgreichen Verkaufens

des erfolgreichen Verkaufens





**Wir alle wissen
ohne Verkauf ...**

... stehen alle Räder still!

Räder still!

Was ist verkaufen?

Verkaufen, ein **Lächeln**,
das **leuchtet** und **siegt**;
der **Druck** einer **Hand**
und die **Art** wie man **blickt**.

wie man blickt.



Was ist verkaufen?

Der **Ton** einer **Stimme**,
überzeugend und klar,
das knüpfen von **Freundschaft**
- all` Tage im Jahr.

- all` Tage im Jahr.

A man in a dark suit, light blue shirt, and striped tie is speaking with his hands raised in a gesture of emphasis. The background is a blurred office setting. The image is overlaid with a light blue grid pattern. In the bottom right corner, there is a large, semi-transparent text overlay that reads '- all` Tage im Jahr.' in a light blue font. Additionally, there are several lines of smaller, semi-transparent text floating in the background, including 'NNW', 'USP Ego 5ei', and 'K XL'.

Was ist verkaufen?

Eine **Kunst** ist **Verkaufen**,
bei manchem **vererbt**,
bei **vielen ...**
... in emsiger **Übung erlernt.**

... in emsiger **Übung erlernt.**



Was ist verkaufen?

Verkaufen ist Takt,

ist „**Wissen um wie**“

ist **Quell für Beratung**

– **ist wahres Genie.**

– **ist wahres Genie.**

A man in a dark suit and white shirt is smiling while talking on a mobile phone. The background is a light blue grid pattern. There is some faint, illegible text overlaid on the bottom right of the image, possibly from a document or screen.

Was ist verkaufen?

Verkaufen heißt **Klarheit**,

Bereitschaft und **Streben**,

Verkaufen **mein Freund**,

– **ist Kampf**,

– **dann ist's Leben**

– **ist Kampf**

– **dann ist's Leben**



Warum Mathematik und Verkauf?

Formeln bleiben in unseren Köpfen

Formeln in unseren Köpfen



XL ER NNW $\sqrt{3-9}$ P ± P
Y. EK WWM 3-9 3-9 P ± P

Welche Person ...

... suchen wir auf dem Foto als erstes?

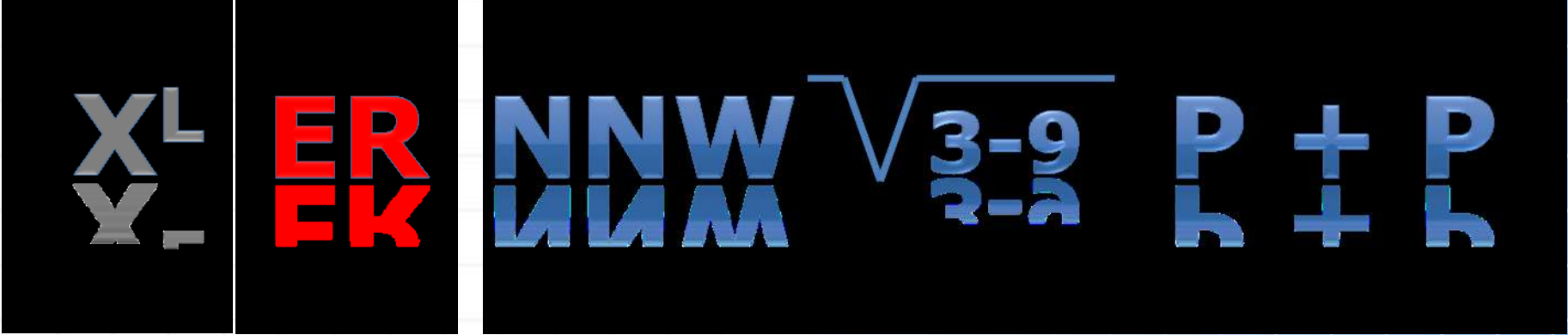


XL ER NNW $\sqrt{3-9}$ P ± P
XL EK WWWW 3-9 3-9 P ± P

Kleine Einheit eines ernsten Lobes!

**Aber ich kann
nicht reden!!!**

5
15
SV
K XL NNW
5ei Sn
USP Ego 5ei Sn
hypo2 K XL NNW
SV
USP Ego 5ei Sn
hypo2 K XL NNW
SV
USP Ego 5ei Sn
hypo2 K XL NNW
SV



Eröffnung ...



**... sondern den daraus
entstehenden Nutzen**



Das Motiv

Herausfinden

was den **Menschen** bewegt

etwas **besitzen wollen**

und seinen **Nutzen** hervorheben



Das Motiv - Beispiel Durst

Motiv



Ware



Nutzen



XL ER NNW $\sqrt{3-9}$ P ± P
Y. EK MM MM

Nutzen – Nutzen – Ware

Wie überzeugen Sie?

Justizia

Wie überzeugen Si



XL ER NNW $\sqrt{3-9}$ P ± P
Y. EK MIM 3-9 3-9 R ± R

Überzeugen - über Zeugen!



Der AI

lass wä



XL ER NNW $\sqrt{3-9}$ P + P
Y_ EK IIMM 3-9 P + P

Lass wählen: Zwischen **Positiv** und **Positiv!**



X^L

R NNW $\sqrt{3-9}$ **P ± P**

X^L = Flirtformel

USP Ego 5ei Sn Is
NNW SV
K XL NNW SV
hypo2 K XL NNW SV
USP Ego 5ei Sn Is
USP Ego 5ei Sn Is
USP Ego 5ei Sn Is

Flirtformel

**X^L
Y₋**

**ER
FK**

**NNW
MM**

**√
3-9
3-2**

**P + P
h + h**

Hallo Schatz, schick deine neue Frisur

Es gelingt dir immer wieder

mich mit deinen Kreationen zu überraschen. Der neue Look und die Formgebung passen hervorragend zu deinem kleinen Schwarzen mit den Spagettiträgern.

Alle deine Freundinnen werden mit diesem Look voller Neid anerkennen, dass man nicht immer ein neues Abendkleid braucht um in der Gesellschaft einen großen Auftritt zu haben und es zeigt mal wieder, dass deine Kreativität unschlagbar ist.

Wollen wir alleine hingehen oder sollen wir Traudel und Karl noch fragen?

Die Mathematik

des erfolgreichen Verkaufens

Verkaufen Sie leichter und effizienter mit den Werkzeugen die Ihnen zur Verfügung stehen.



P+P
ST

Uu

DENTI

FASZI

SUGGI

HYPO²

ER

Werkzeugkasten der Formeln

K

USP

NNW

EGO

5EI

AOA

SN

SULL

D=3W

130

USP Eg

Verkaufen ist ...

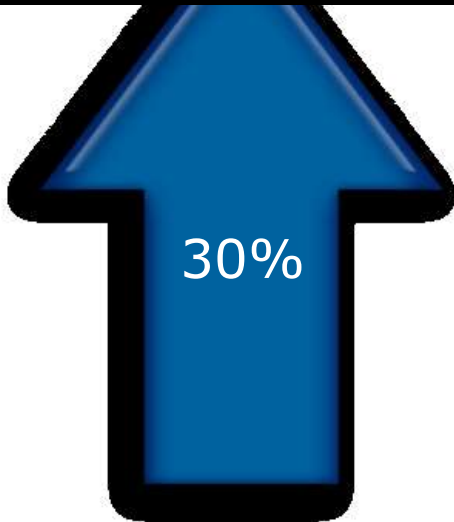
... **k**eine **Wissensfrage**

Verkaufen ist ...

... eine **Umsetzungsfrage**



Wirkung



mehr Verkauf



Referenzen - Genussmittel

XL
Y.

ER
EK

NNW
MM

√ 3-9
3-9

P + P
h + h

Frau Meyer, Ihnen kann man nichts vormachen –

es ist immer wieder interessant

wie man mit ausgefallenen erschwinglichen Genüssen die Familie zu überraschen vermag.

Aus unserem Kollegenkreis hören wir immer wieder wie begeistert die Kunden über die neue Auslese sind.

Möchten Sie ein halbes Pfund einmal probieren oder lieber gleich die Vorteilspackung von einem Kilo nehmen.

Referenzen - Computer Hardware

**X^L
Y₋**

**ER
FK**

**NNW
MM**

**√
3-9
2-2**

**P + P
h + h**

Sie wissen was Sie wollen, es macht Spaß mit Ihnen zu argumentieren.

Immer wieder kann man feststellen, dass kritische und nachforschende Interessenten die gesamte Wirkungsweise und Bannbreite des Gerätes viel effektiver nutzen.

Computerworld rät immer wieder genaueste Details zu erfragen damit die eigenen Wünsche auch im Alltag erreicht werden können

reicht Ihnen die Anlieferung in 14 Tagen oder wäre Ihnen diese Woche lieber?

Sie als aufmerksames Publikum ...

XL **ER** **NNW** $\sqrt{3-9}$ **P** **+** **P**
XL **ER** **NNW** $\sqrt{3-9}$ **P** **+** **P**

... werden jetzt überrascht feststellen,

dass einfaches und leichtes Verkaufen mit einer gezielten Nutzenargumentation

für jeden von Ihnen machbar ist wie es ein Heer erfolgreicher Verkäufer Tag aus Tag ein praktiziert.

Stellt sich nur die Frage:

Wollen Sie noch länger warten bis Sie Ihren Verkauf ankurbeln oder lieber gleich einen Gesprächstermin vereinbaren.

Für Sie:

**Interessiert an mehr
Umsatz und Gewinn?**

Info@c-burkard.de

www.c-burkard.de



Kontakt