

- Mag. Peter Hochleitner, MBA (Microsoft Österreich): Smart und Mobil im Verkauf
- Patric Heizmann (Ernährungs- und Fitnesscoach): Bestseller-Autor von „Ich bin dann mal fit“ – Gesundheit, Fitness, Ernährung – keine Themen mit Unterhaltungswert?

Workshops am 5. Verkaufskongress und holen Sie sich Ihre Erfolgsantworten. ■

5. Verkaufskongress für Deutschland, Österreich und Schweiz

21. – 22.03.2013

Award-Gala mit der Verleihung der Verkaufsawards 2013 am 21. März ab 19.00 Uhr,

Wirtschaftskammer Wien

Alle Informationen und Anmeldemöglichkeit unter: www.verkaufskongress.at

Die Workshops: Aus der Praxis für die Praxis

Die praxisnahen Workshops beim 5. Verkaufskongress bieten den KongressteilnehmerInnen relevante Informationen, die direkt in den verkäuferischen Alltag mitgenommen werden können. Besuchen Sie die

Woran denkt mein Kunde?

Warum Sie mehr Verkaufsabschlüsse erzielen, wenn Sie die Gedanken Ihrer Kunden verstehen und nachvollziehen können. Der Expertentipp vom Versicherungs-Profi für Versicherungs-Profis



Von VBC Verkaufstrainer Reinhold Wurzer

„Sie sollten mind. 250 Euro pro Monat langfristig ansparen, damit Sie dann, wenn Sie in den wohlverdienten Ruhestand gehen, nicht auf die staatliche Pension angewiesen sind, sondern Ihren Lebensstandard mit Ihrer Privatpension aufrechterhalten können!“, sagt der Finanzberater voll Begeisterung zu seinem Kunden und denkt dabei auch schon ein bisschen an die Provision, die er für einen Vertrag mit 3.000 Euro Jahresprämie bekommen würde.

Grundsätzlich hat er seinen Kunden auch schon überzeugt, ist ja auch gar nicht so schwer, denn praktisch jeder mündige Staatsbürger hat in der Zwischenzeit schon davon gehört, dass die staatliche Pension alleine nicht ausreichen wird, um den Lebensstandard in der Pension zu halten. Und auch, dass es noch einige Pensionsreformen geben wird, die die staatliche Pension nicht unbedingt anheben werden, ist Vielen bekannt – denn die Finanzierbarkeit des staatlichen Pensionssystems vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung wird problematisch bleiben. Und trotzdem ist der Kunde nicht gleich Feuer und Flamme und sagt: „Ja, Sie haben Recht, wo darf ich unterschreiben?“, sondern drückt herum mit Ansagen wie: „Na ja, ich weiß nicht, ob ich mir das leisten kann.“ oder „Die Pension ist doch noch so weit weg und jetzt brauche

ich ja auch Geld, um zu leben.“ oder „Ich weiß nicht, ob diese Anlageform sicher ist.“ oder „Ich möchte mich nicht so lange binden“, oder Die Liste ließe sich wohl noch lange fortsetzen.

Es wäre doch spannend zu wissen, was sich jetzt im Gehirn unseres Kunden abspielt. Was spielt sich in unserem Gehirn ab,

- wenn wir an Geld denken?
- wenn wir weitreichende finanzielle Entscheidungen treffen?
- wenn wir uns für eine mehr oder weniger riskante Anlageform entscheiden?

Gibt es in unserem Denkapparat eine Art Geldmodul? Mit solchen Fragen hat sich der bekannte Hirnforscher Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer lange beschäftigt und wird uns bei seinem Impuls-Vortrag im Rahmen des 5. Verkaufskongresses für Deutschland, Österreich und Schweiz seine Antworten präsentieren. Als Profi-Versicherungs- und Finanzberater sollten Sie sich diese neuesten Erkenntnisse aus der Gehirnforschung nicht entgehen lassen. Sie werden Ihnen helfen die Gedanken und offenen Fragen im Kopf des Kunden besser zu verstehen. Kommen Sie zum 5. Verkaufskongress und erleben Sie dort in 1½ Tagen ein echtes Feuerwerk an zündenden Ideen für noch mehr Erfolg in Beratung und Verkauf! ■

Reinhold Wurzer war selber mehr als 13 Jahre lang erfolgreich in der Versicherungsbranche im Verkauf tätig, ist seit mehr als sieben Jahren Profi-Verkäufer und Verkaufstrainer bei VBC, der Nr. 1 im Verkaufstraining, und nebenberuflicher Lektor für das Thema „Verhandlungsführung im Vertrieb“ an der Fachhochschule Campus02 in Graz. Beim AssCompact-Trendtag am 19.09.2013 in der Pyramide Wien/Vösendorf wird er einen Vortrag zum Thema „Vorwand – Einwand“ halten.