

Menschen im Vertrieb

Verkaufen mit NLP – Grenzenlose Verkaufspower oder Manipulation???

NLP- Practitioner Kurs, Köln, 13.01.2017

Anke Steiner

Gliederung:

1. Definition von Kommunikation
2. Werte im Vertrieb
3. Kommunikation im Vertrieb
4. NLP im Vertrieb
5. Verkaufstrainingsmodelle
6. Persönliche Einschätzung - Was mir bisher gefehlt hat

Definition von Kommunikation - Wikipedia

Kommunikation (lat. communicatio, ‚Mitteilung‘) ist der Austausch oder die Übertragung von Informationen. „Information“ ist in diesem Zusammenhang eine zusammenfassende Bezeichnung für Wissen, Erkenntnis, Erfahrung oder Empathie.

Mit „Austausch“ ist ein gegenseitiges Geben und Nehmen gemeint; „Übertragung“ ist die Beschreibung dafür, dass dabei Distanzen überwunden werden können, oder es ist eine Vorstellung gemeint, dass Gedanken, Vorstellungen, Meinungen und anderes ein Individuum „verlassen“ und in ein anderes „hineingelangen“.

Dies ist eine bestimmte Sichtweise und metaphorische Beschreibung für den Alltag – bei genaueren Beschreibungen des Phänomens

Grundwerte:

Respekt, Empathie, Partnerschaft, Kreativität, Fairness, Logik, Nachhaltigkeit

Wir verhandeln tagtäglich mehrmals und nicht selten völlig unbewusst.

Vier Punkte zu strukturiertem Verhandeln im Vertrieb:

- Die intensive Auseinandersetzung mit den eigenen und den Interessen des Gegen-übers.
- Das kreative Erarbeiten von Optionen für Verhandlungslösungen.
- Lösungsorientiertes Denken und Kommunikationsfähigkeit verbessert werden können.
- Steigerung der Verhandlungskompetenz

Stichwörter: Pacing/ Rapport/ Leading/Ankern/ Metamodell der Sprache

Kommunikation wird mehr und mehr zum Schlüsselbegriff des modernen Lebens.

Modernes Verkaufstraining setzt bei der Psyche an – NLP.

Keine „Psycho Methode“ ist in den letzten Jahren so gepriesen und gleichzeitig so verdammt worden.

Motto: Über Probleme nicht ärgern, sondern lieber etwas anpacken, das einem weiterhilft.

NLP: Aus einem blockierten Zustand in den Zustand der eigenen Ressourcen gelangen.

Heißt also mit sich selbst im reinen sein, bevor ich mich unterhalten kann.

Was viele Kritiker auf den Plan gerufen hat, aber die meisten Anwender fasziniert, ist die Technik, wie zum Gegenüber ein guter Draht aufgebaut wird. Folgt ein Gesprächspartner ist dies die Basis für eine erfolgreiche Verhandlung.

Für Verkäufer gehört deshalb NLP- Repertoire zum A und O.

(Ankern, Pacing und Leading)

Wege mit NLP zum erfolgreichen Verkäufer:

- Sie haben Angst zu versagen, das Gefühl noch nicht gut genug zu sein?
- Oder Sie denken, Sie sind es nicht wert erfolgreich zu sein?
- Was also tun, um die hemmenden Glaubenssätze zu verbannen?
- Verändern Sie Ihre blockierenden Glaubenssätze.

Positives Denken:

- Die Basis für eine gute Kommunikation!
- Die positive Einstellung zum Kollegen oder Gesprächspartner ist unabdingbar.
- Negative Gefühle sollten unter Einbeziehung aller Sinneskanäle und des Körpers in positive umgewandelt werden.

Stichwort: VAKOG

Persönliche Einschätzung:

Genau dieser Ansatz hat mir persönlich immer gefehlt bei fast jedem Verkaufsmodell.

- Auswendig lernen der verschiedenen Modelle bringt einen selbst nicht weiter, solange die innere Haltung nicht stimmig ist.
- Positive Einstellung
- Manipulation kann man nicht aufrechterhalten, damit wäre keine Nachhaltigkeit gegeben.
- Grundwerte verinnerlichen. *#Ankern*
- *#VAKOG= Kreativität=Pacing=Leading=Grenzenloser Verkaufspower!?!*

Fazit: Integrität ist nicht verhandelbar.

Quellen: Bullinger Zürcher Verhandlungsmodell, Menschen im Vertrieb.at, Spiegel, NLP.de, Vera Birkenbihl, Wikipedia