

**PREMIUM-Ausbildungslehrgänge  
zum diplomierten**



**Verkaufsprofi**

und



**Verkaufskoach**



S h o p  
Marketing



**LIMBIC®-Selling -  
Mit allen Sinnen verführen**



# Sichere Dir Deinen Vorsprung und stärke Dein Selbstvertrauen!

Diese Lehrgänge richten sich an alle Personen mit einem besonderen Zugang zum Verkauf. Eigene Verkaufserfahrungen werden vorausgesetzt.

Die erfolgreichen Trainingsmethoden basieren auf den modernsten Erkenntnissen der Gehirnforschung und sind durch die Kombination mit Elementen der Verkaufspsychologie exakt auf die Bedürfnisse des modernen Verkaufsmanagements abgestimmt.

Eine Besonderheit dieser Lehrgänge ist auch die direkte Umsetzungsarbeit in der Praxis.

## Wer steckt dahinter?



Effizienz

Wahrnehmung

verkaufen

Wahrnehmung

Wahrnehmung

Flexibilität

### MAG. ERWIN OPPERMANN

Gründer der SHOP MARKETING Unternehmensberatung

Universitätsabschluss BWL

bis 1988 Industrie- und Kapitalanlagenbranche, Aufbau des Telefonmarketings, Verkaufsleiter  
bis 1993 WIFI Betriebsberatung – verantwortlich für den Bereich Handelsberatung

**ab 1993 selbständig als Unternehmensberater und Erfolgstrainer**

**SHOP MARKETING Unternehmensberatung** zählt heute zu den größten Mystery Shopping-Anbietern Österreichs.

### HUBERT LAABER, CMC

(Certified Management Consultant)

**seit 1992 selbständiger und geprüfter Unternehmensberater und Wirtschaftstrainer**

vor 1992 in der Industrie im Bereich Marketing und Personalentwicklung tätig

Prozessbegleiterausbildung, Organisationspromotor,

Vertrauensberater der OÖ Sozialpartner und NLP Ausbildung.

Der LIMBIC® Trainingsansatz:

## Durch **Wahrnehmung** zum Erfolg

Der überwiegende Teil unserer (Kauf-) Entscheidungen wird im limbischen System, also unterhalb der Bewusstseinschwelle unter Zuhilfenahme unserer Instinkte, Emotionen und Erfahrungswerte vollzogen.

Beide Lehrgänge konzentrieren sich auf diese Entscheidungsfaktoren. Als Motto gilt: „**Mit allen Sinnen verführen**“.

Shop Marketing gilt als einer der führenden Anbieter von Erfolgstrainings im Verkauf. Begeisterte Teilnehmer in ganz Österreich schätzen das Trainingsteam von Shop Marketing. Wir sind in Österreich Kooperationspartner von Dr. Hans-Georg Häusel, dem in Europa führenden Forscher zum Thema Neuromarketing und Begründer der LIMBIC®-MAP. Als Lizenzpartner sind wir in der Lage auf die neuesten Forschungsergebnisse auf diesem Gebiet zurückzugreifen.



### Ziel:

Du erhältst eine PREMIUM Ausbildung zum Verkaufsprofi und Verkaufcoach und wirst danach in der Lage sein, Verkaufsteams selbst zu coachen und professionell kundenorientiert zu verkaufen. Auf Grund der jahrzehntelangen Trainings- und Beratungserfahrung sind wir immer am Puls der Zeit und absolut praxisorientiert.

### Aufbau:

Das Ausbildungsprogramm ist modular aufgebaut und richtet sich an TeilnehmerInnen, die bereits eine Basisausbildung haben bzw. über Erfahrung im Verkauf verfügen. Da uns Qualität ein sehr hohes Anliegen ist, gibt es zum Abschluss eine Präsentation durch Dich und auch eine schriftliche Überprüfung der gelernten Inhalte.

Du erhältst eine Teilnahmebestätigung und bei erfolgreichem Abschluss ein Diplom als LIMBIC® Selling Verkaufsprofi bzw. LIMBIC® Selling Verkaufcoach.

# Es steckt viel mehr in Dir, als Du glaubst!

Beide Lehrgänge führen Dich in die fantastische Welt der Verkaufspsychologie, der limbischen Sprache, dem sicheren Deuten von Kaufsignalen bis zum selbstsicheren Abschluss. Somit wirst Du einerseits als **professionelle Verkaufspersönlichkeit** ausgebildet und andererseits im 2. Lehrgangsabschnitt auch in der Lage sein, Verkäufer **als Coach** zu unterstützen und zu entwickeln.

## Stimmungsbilder von Shop Marketing TrainingsteilnehmerInnen:

„Die Trainingstage vergingen wie im Flug, das geballte Wissen wurde von beiden Trainern sehr praxisnahe vermittelt!“

Susanne Leitner  
(nun als Shop Marketing Verkaufs- und Telefoncoach im Einsatz)

„Spaß, Spannung und Methodenwissen wurden sehr lebendig dargestellt – danke für dieses einzigartige Engagement, weit über das Seminar hinaus!“

Erich Koller  
(langjähriger Vertriebsleiter und Eigentümer der Ideenwerkstatt)



„Ich habe schon viele Verkaufstrainings miterlebt und geglaubt, nichts mehr dazu lernen zu können. Hier wurde ich eines Besseren belehrt und kann dieses Seminar ehrlich weiterempfehlen – toll gemacht!“

Alexander Ringler  
(Verkaufsleiter Adler Werk)



# PREMIUM Ausbildungslehrgang zum diplomierten Shop Marketing Verkaufsprofi nach der Methode LIMBIC® Selling

*Inhalte:*

- LIMBIC® Selling Basics**  
Das Wissen um die inneren Entscheidungsprozesse ist die Voraussetzung dafür, die Kunden zu verstehen, und die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung ermöglichen es, Entscheidungsprozesse positiv zu beeinflussen.
- Limbisches Wertesystem
  - Worauf es ankommt um Entscheidungsprozesse herbeizuführen
  - Praktische Beispiele und Umsetzungsmöglichkeiten
- Verkaufpsychologie**  
Verschaffe Dir einen Vorsprung durch das Wissen über die Psyche und die „echten“ Verkaufsauslöser.
- Verkaufspsychologie im Kontext mit den neuesten Erkenntnissen der Gehirnforschung
  - Die Macht der geheimen Verführer
  - Wie kann ich mich im Gedächtnis des Kunden positiv verankern?
- Emotionale Sprache und Rhetorik**  
Lerne die Taster der emotionalen Sprache und Rhetorik zu beherrschen. Setze die Kraft der Sinne auch in der verbalen Kommunikation ein.
- Mein persönlicher Auftritt
  - Die emotionale Sprache im limbischen System einsetzen
  - Wirkungsvolles Überzeugen, um langfristig Kundenbeziehungen aufzubauen
- Das Verhalten im Verkaufsraum – Deuten der Kundensignale**  
Schnelles und richtiges Interpretieren von Kundensignalen führt zum Erfolg. Das professionelle Verhalten im Verkaufsraum trägt wesentlich zum Wohlfühlen des Kunden bei.
- Welche Signale senden Kunden aus und wie sind diese zu deuten?
  - Wie schaffe ich ein Klima des Vertrauens?
  - Wie kann ich meine eigenen VORurteile abbauen?
- Gesprächsstruktur im limbischen Verkauf**  
Der chronologische individuelle Ablauf des Verkaufsgesprächs unter Einbeziehung der unbewussten Verführer sind Erfolgsfaktoren für das Wohlfühlen des Kunden.
- Limbische Motive erfassen und emotional ansprechen
  - Überzeugend argumentieren
  - Kaufentscheidungen positiv verstärken und verankern
- Kreativer Gesprächseinstieg**  
Individualität macht verführerisch. Der Gesprächsbeginn entscheidet über den weiteren Erfolg des Verkaufsgesprächs. Ein Bruchteil von Sekunden entscheidet über Erfolg und Misserfolg.
- Kreativität statt Phrasendreschen
  - Emotionale Visualisierung im Gesprächseinstieg
  - Vom Einstieg zur Motiverkennung
- Fragetechnik und Verkaufsabschluss**  
Das Wissen über die Motive, Wünsche und Ziele des Kunden, ist die Voraussetzung für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss. Durch den Einsatz von variantenreichen Fragen kannst Du die wahren Beweggründe feststellen und entsprechend den Verkaufsabschluss herbeiführen.
- Fragetechniken im limbischen Motivsystem
  - Motive erkennen und mit dem persönlichen Kundennutzen verbinden
  - Die heiße Phase des Abschlusses – verkaufen statt „nur“ zu beraten





## Limbische Argumentation und Einwandbehandlung

„Überzeugen statt überreden“ schafft hohe Kundenzufriedenheit! Stell Dein Angebot ins richtige Licht. Dabei spielt das Erkennen der limbischen Motive eine wesentliche Rolle.

- Motive entwickeln und argumentieren
- Verstehen und verstanden werden
- Einwände erfassen, verstehen und neu argumentieren



## Das emotionale Preisgespräch - LIMBIC® Pricing

Ein alter Spruch sagt: „Ein schwacher Verkäufer gibt die höchsten Rabatte!“

Kunden müssen den Nutzen erkennen und fühlen. Die emotionale Darstellung des Preises ist daher auch von vielen subjektiven Faktoren abhängig.

- Preise im Kundengespräch durchsetzen können
- Preisgespräch im limbischen Wertesystem
- Rabattgespräch mit zwei Gewinnern



## Cross-Selling – der limbische Ergänzungsverkauf

Das aktive Anbieten von Ergänzungs- bzw. Cross-Selling Produkten wertet ein Verkaufsgespräch qualitativ auf. Dieser Weg der Ergänzung bietet völlig neue Chancen und zeigt das Engagement und die Leidenschaft eines Verkäufers auf.

- Ergänzungsverkauf als Erfolgsfaktor
- Der richtige Zeitpunkt um den Ergänzungsverkauf anzubieten
- Wie formuliere ich zeitgemäß – „Sonst noch etwas?“ ist out



## Umgang mit kritischen Kunden - Chancenmanagement

Kunden haben Anspruch darauf, sich über negative Erlebnisse zu äußern. Wir müssen die Rahmenbedingungen dafür optimieren. Nur so gelingt es, aus negativen Erlebnissen positiv gestimmte Kunden zu gewinnen.

- Konflikte erkennen und ernst nehmen
- Chancen erkennen und nutzen
- Lösungen des Konflikts im Sinne der limbischen Motive



## Mehrfachbedienung – Verkauf unter Druck

Nicht immer sind die optimalen Rahmenbedingungen im Verkauf gegeben. Wir müssen uns gleichzeitig um viele Dinge kümmern und sollen dabei Ruhe bewahren.

- Stress – was nun?
- Wie bewahre ich meine innere Ruhe?
- Welche Regeln gibt es dafür?



## Service und Kundendienst – ein Erfolgsfaktor

Produkte werden immer ähnlicher. Daher ist ein gut funktionierender Kundendienst bzw. sind Serviceleistungen oft das einzige Unterscheidungsmerkmal.

- Kunden an das Unternehmen binden
- Vertrauen und Sicherheit emotional erlebbar machen
- Kundendienst als Imagefaktor



## Praxis als TestkäuferIn

Die „andere Seite“ kennenlernen, Praxiserlebnisse hautnah spüren und die Sinne entsprechend schärfen.

- Worauf müssen wir bei Verkaufsgesprächen genau achten?
- Durchführung von Testkäufen
- Analyse der Testkäufe und mögliche Interpretation

Du kannst es ....

**PREMIUM Ausbildungslehrgang zum diplomierten**

# Shop Marketing Verkaufskoach

nach der Methode LIMBIC® Selling



*Inhalte:*

-  **Zeitmanagement und Verkaufsorganisation**  
Den Blick auf das Wesentliche schärfen. Zur rechten Zeit die richtigen Handlungen setzen. Optimierte Deinen Arbeitsalltag mit der größtmöglichen Effizienz.

  - Das eigene Zeitverhalten erkennen
  - Zeitmanagement und Lebensplanung
  - Prioritäten setzen und Ballast abwerfen
-  **Vom Verkäufer zur Verkaufspersönlichkeit**  
Persönlichkeiten strahlen Sicherheit, Vertrauen und Ruhe aus. Du reagierst auf noch so kleine Reaktionen des Kunden und bist ein wertvoller Partner für den Kunden.

  - Mein Denken und mein Menschenbild
  - Bestehende Programme erkennen und wenn nötig verändern
  - Die Schritte zur Verkaufspersönlichkeit
-  **Lebensenergie – Die verborgenen Kräfte nutzen**  
Körperliches und geistiges Wohlbefinden sind die Voraussetzung für erfolgreiches Handeln. Mögliche Wege zur Steigerung der körperlichen und geistigen Fitness.

  - Selbsterfahrung / Aggressions- und Stressabbau
  - Aufbau positiver Energie durch Mentaltraining
  - Volle Kraft zum gegebenen Zeitpunkt mobilisieren
-  **LIMBIC® Coaching am POS**  
Mach Dich fit als Coach. Die Aufgabe eines Coachs ist, die persönlichen Potentiale zu erkennen und entsprechend zu fördern und auf eventuelle Fehlentwicklungen hinzuweisen.

  - Die Aufgabe eines Coachs
  - Persönliches Feedback geben
  - Vereinbarungen treffen und verbindlich machen
-  **LIMBIC®-Advertisement - Neuromarketing und erfolgreiche Werbestrategien**  
Das Kaufverhalten der Kunden ist einem ständigen Wertewandel unterworfen. Die Chancen liegen in der Flexibilität und im Engagement um den Kunden.

  - Was steckt hinter Marketing / Neuromarketing?
  - Wirksame Strategien
  - Wie werden Kunden zu Fans?
-  **Praxiscoaching / LIMBIC® Coaching am POS**  
Du nimmst an einem Coaching oder einem Unternehmensgespräch teil und kannst dabei die ersten Erfahrungen als Coach in der Praxis erleben.

  - Feedback am POS
  - Festigung der gewünschten Verhaltensweisen am POS
  - Analyse möglicher Hemmfaktoren und Lösungsansätze für Verbesserungen



Abschlussprüfung zum

# Shop Marketing Verkaufsprofi und Verkaufскоach

nach der Methode LIMBIC® Selling



- 5 Schriftliche Prüfung über den gesamten Inhalt des PREMIUM Ausbildungsprogrammes
- 5 Präsentation eines Verkaufsgespräches

## Der Umfang:

Beide Lehrgänge umfassen jeweils 4 Trainingstage und 2 Praxistage, das gesamte PREMIUM Ausbildungsprogramm umfasst somit 8 Seminartage und 4 Praxistage (96 TE).

Das gesamte PREMIUM-Ausbildungsprogramm wird von zwei LIMBIC®-Ausbildnern begleitet.

## Unsere Trainingsmethoden:

Plastisch erlebbare Übungen, visuelle und räumliche Darstellung, Austausch durch aktives Erleben, Selbstreflexion, Videotraining, gemeinsames Abschlussbild und Dokumentation.

## 5 Emotional-Steps:

- Alle Sinne werden angesprochen und erlebbar gemacht
- Dramaturgischer Spannungsbogen
- Mentale Entspannungsreize werden geboten
- Energiezentrierung auf das Thema
- LIMBIC® Energizing

Beide Lehrgänge können auch firmenintern durchgeführt werden und werden selbstverständlich auf die Anforderungen der jeweiligen Branche abgestimmt.

Wir bieten Dir eine sympathische Lehrgangsatmosphäre, topaktuelles Verkaufswissen und moderne Lehrmethoden. Du wirst nicht nur beruflich profitieren!

# Nimm Dein Leben in die Hand und handle jetzt!

Wir garantieren Dir praxisgerechte Trainingsinhalte auf höchstem Niveau.



Mag. Erwin Oppermann  
**SHOP MARKETING**  
Unternehmensberatung

[www.shop-marketing.at](http://www.shop-marketing.at)

A-4614 Marchtrenk  
Raiffeisenstraße 25  
Tel.: +43(0)7243/53542-0  
Fax.: +43(0)7243/53542-4  
[office@shop-marketing.at](mailto:office@shop-marketing.at)

A-4050 Traun  
Griningerstraße 15  
Tel.: +43(0)7229/66500  
Fax.: +43(0)7229/66499  
[office@shop-marketing.at](mailto:office@shop-marketing.at)