

## **Klassische Verkaufstrainings auf dem Prüfstand**

### **Revolutionäre Ansätze jenseits von Harvard und anderen Klassikern**

**Tübingen, 19. Juli 2007.** Die moderne Kommunikation ist bissiger, dynamischer, aber auch vielfältiger geworden. Im steigenden Konkurrenzdruck gegenüber Mitbewerbern hängt auch der Erfolg von Verkaufsgesprächen deshalb zunehmend von den verbalen Fähigkeiten des Verhandlungsführenden ab. Klassische Verkäufer werden von sprachgewandten Einkäufern und Entscheidern in Folge immer mehr in verbale Sackgassen gedrängt und sind gezwungen, Verkaufsabschlüsse primär über den Preis zu erzielen.

Vor diesem Hintergrund haben der Bestsellerautor Dr. Karsten Bredemeier und Bernd K. Zeutschel, Geschäftsführer des Premium-Seminarveranstalters Global Competence Forum, entschieden, einen revolutionären Workshop auf den Markt zu bringen. Dr. Bredemeiers neueste Workshop-Training-Kombination mit dem Titel „Provokatives Verkaufen“ findet exklusiv bei Global Competence Forum statt.

Laut Global Competence Forum durchbricht der Rhetorikprofi und Managementtrainer Dr. Bredemeier in dieser Veranstaltung auf revolutionäre Weise klassische Verhandlungsmuster und Denkansätze. Dr. Karsten Bredemeier hierzu: „Etablierte Methoden kommen bei uns auf provokativ-konstruktive Weise auf den Prüfstand. Wir filtern heraus, was wirklich Nutzen bringt. Bekannte Verkaufs- und Verhandlungstechniken werden kritisch überprüft und reflektiert. Nichts wird von vorneherein als goldene Regel bestehen bleiben. Sinnvolles behält nach bestandener Überprüfung natürlich seinen Platz, überholte Ideen werden jedoch konsequent eliminiert.“

Dr. Bredemeier bietet Alternativen und zugleich für die Praxis neue Verkaufswege – unter Beibehaltung der persönlichen Glaubwürdigkeit. Ziel ist es, durch neue Wege und Methoden Verkaufsgespräche nachhaltig erfolgreicher zu gestalten. Seine gute Nachricht vorweg: „Selbst in vermeintlich auswegslosen Situationen gibt es effiziente Möglichkeiten und Wege, die Rahmenbedingungen zu verändern und sich mit seinen Produkten oder Dienstleistungen zu positionieren. Klassische Ansätze sind dazu allerdings in den meisten Situationen ungeeignet. Das vermeintliche Problem:

Kunden haben zumeist eine klare Vorstellung von dem, was sie wollen. Verkäufer verlieren demzufolge oft den Fokus und setzen ihre Schwerpunkte nur noch auf Konditionen und einige wenige Rahmenbedingungen.“

Als Falle bei der Gesprächsführung erweist sich für Verkäufer häufig die mangelnde Fähigkeit, die argumentativen Schleifen der Logik des Gegenübers zu durchschauen. Selbst wenn diese erkannt werden, stellt sich die Frage, wie angemessen oder gar schlagfertig darauf reagiert werden kann und wie gleichzeitig der Verkaufsabschluss unter Wahrung der eigenen Interessen erfolgt. Vielfach sind moderne Verkäufer und Kundenberater auf der Suche nach der Lösung für diese Fragestellungen. Sie fordern innovative Ideen, wie sie ihre Gespräche und Verhandlungen erfolgreicher gestalten können. „Es ist dringend Zeit für einen Neuansatz! Diesen liefern wir mit „Provokatives Verkaufen“, welches moderne soziopsychologische Erkenntnisse nutzt!“, so Bernd K. Zeuschel vom Global Competence Forum.

Bei Interesse an „Provokatives Verkaufen“ mit Dr. Bredemeier sind nachfolgend die nächsten Termine und Veranstaltungsorte genannt: 27./28. November 2007 in Frankfurt und 03./04. Juni 2008 am Starnberger See. Das Veranstaltungsprogramm ist im Internet unter [http://www.gcforum.de/broschure\\_PRVE.pdf](http://www.gcforum.de/broschure_PRVE.pdf) aufrufbar. Aufgrund streng limitierter Teilnehmerzahlen empfiehlt der Veranstalter eine frühzeitige Buchung.

Weitere Unternehmens- und Seminarinformationen sind erhältlich bei Global Competence Forum, Schlossbergstraße 10, D-72070 Tübingen, Tel. +49 7071 55970, Fax +49 7071 559730, <http://www.gcforum.de>, <mailto:info@gcforum.de>.

466 WORTE 3.807 ANSCHLÄGE

ZUM ABDRUCK FREI

BELEGEXEMPLAR ERBETEN

BILDMATERIAL:

Logo von Global Competence Forum GmbH

[http://www.gcforum.de/Logo\\_GCF.zip](http://www.gcforum.de/Logo_GCF.zip)

Fotografie von Bernd Zeuschel, Geschäftsleitung

[http://www.gcforum.de/Foto\\_BerndZeuschel.zip](http://www.gcforum.de/Foto_BerndZeuschel.zip)

Broschüre „Provokatives Verkaufen“

[http://www.gcforum.de/broschure\\_PRVE.pdf](http://www.gcforum.de/broschure_PRVE.pdf)