

Newsletter von www.medigram.de

Mein heutiges Thema:

Erfolgreich Privat- und Selbstzahlerleistungen verkaufen

Nachdem diese Woche die erste Veranstaltung zum Thema: „Kommunikation leicht gemacht – Erfolgreich verkaufen“ mit der Apotheker- und Ärztebank in Ulm sehr erfolgreich verlaufen ist, möchte ich noch einige Punkte dazu aufgreifen.

Es gibt keinen „Einheitstyp“ des Erfolgreichen Arztes oder Zahnarztes. Es gibt auch kein „Patentrezept“

für den Erfolg, so nach der Aussage „man nehme....“

Erfolgreiche Ärzte und Zahnärzte weisen unterschiedliche Persönlichkeitsmerkmale auf und Sie verwenden sehr unterschiedliche Methoden. Bei Untersuchungen über Erfolgsursachen trat immer wieder folgender Faktor auf: der dauerhaft erfolgreiche Menschen von weniger Erfolgreichen unterscheidet: **Ihre Authentizität**. Also konkret, die Stimmigkeit zwischen ihrer veranlagten Persönlichkeitsstruktur und ihrem erlernten Verhalten. Die eigene Persönlichkeit wird erarbeitet durch



die Biostrukturanalyse: STRUCTOGRAM®

eine wertfreie Analyse individueller genetisch veranlagter Grundmuster. Wenn Sie jetzt noch zusätzlich



durch den „Schlüssel zur Menschenkenntnis“ die Persönlichkeit Ihrer Kunden und Mitarbeiter sowie grundsätzlich anderer Menschen kennen lernen, haben sie den großen Vorteil, dass Sie schneller die Persönlichkeitsebene Ihres Gesprächspartners erreichen und dadurch erfolgreicher verkaufen können. Das setzt natürlich voraus, die individuellen Motive und Bedürfnisse von Kunden zu erkennen bzw. zu erfragen und somit das passende Angebot zu formulieren. Voraussetzung dafür ist die Menschenkenntnis, um dann für jede vorhandene und genetisch festgelegte Persönlichkeitsstruktur, das entsprechende richtige Kaufmotiv anzusprechen.

Verkaufserfolg hat: wer sich dieses Wissen aneignet und dann erfolgreich in die Praxis umsetzt. Ziel ist: die gleiche Leistung an unterschiedliche Biostrukturen verkaufen lernen

Nur was Sie selber glauben, können Sie auch überzeugend vermitteln

Ihre Werkzeuge:

- o ein realistisches Ziel haben
- o Ausstrahlung, Optimismus
- o Einfühlungsvermögen
- o Vertrauen schaffen
- o Begeisterungsfähigkeit
- o Durchsetzungsvermögen
- o Sachlichkeit, gute Argumente



Segeln Sie auf der kommunikativen Erfolgswelle!

Sie erreichen mich unter Telefon 07243 78208 – per Handy unter 0172 7290542 oder per Fax unter 07243 332748. Oder schreiben Sie eine E-Mail an: homma@medigram.de.

Ihr Reinhard Homma