

Gefühl vor Vernunft

Was wir im Grunde schon immer alle wussten, wurde durch Biochemiker wissenschaftlich belegt. Der Mensch entscheidet emotional – nicht rational. Was er aber tut, ist seine aus dem Gefühl heraus getroffenen Entscheidungen hinterher vernunftsmäßig zu rechtfertigen, das heißt die gute Beziehung steht immer vor dem Profit. Wenn Ihr Kunde intuitiv weiß, dass Sie „der Gute“ für ihn sind, wird er Ihnen sein Geld anvertrauen. Vertraut er Ihnen nicht, fließt seine Investition zu einem anderen

Auf einen Blick

- *Emotionen rücken in den Vordergrund*
- *Die Zukunft führt weg vom Produktverkauf, hin zur ganzheitlichen Beratung*
- *Offene Fragen, ernsthaftes Interesse und Herzlichkeit sorgen für Kundenvertrauen bei der immer größer werdenden Generation 50-Plus*
- *Frauen werden größte Entscheiderzielgruppe für alle Produkte – Vermittler benötigen bei Frauen eine andere Vertriebsstrategie als bei Männern*

Darauf kommt es an

Für den Vertrieb sind zwei Dinge wichtig:

1. Die Wirkung steht vor dem Produkt.
2. Die Beziehung steht vor dem Profit.