

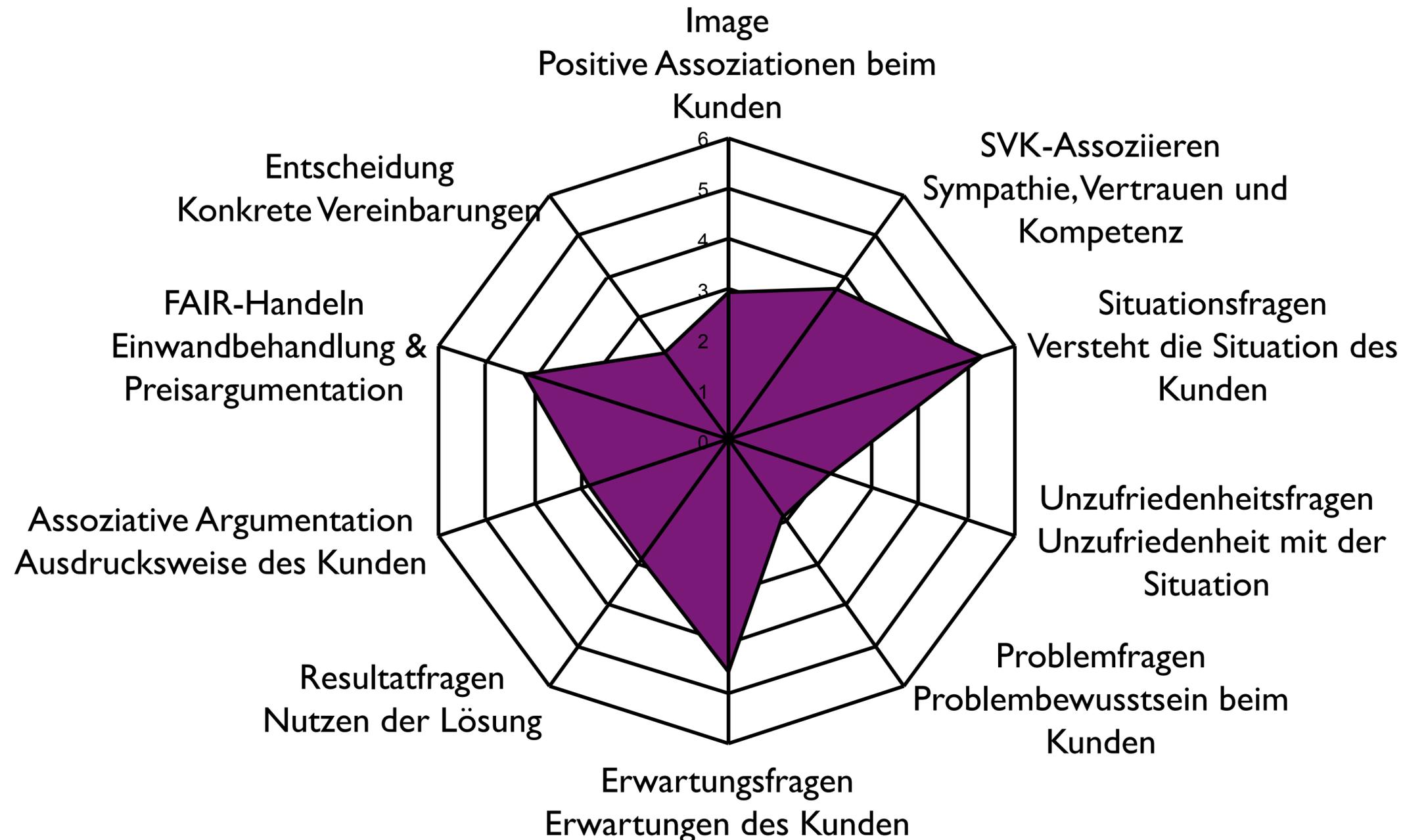


Weiter durch Bildung

**Herzlich willkommen  
bei der Haufe Akademie**

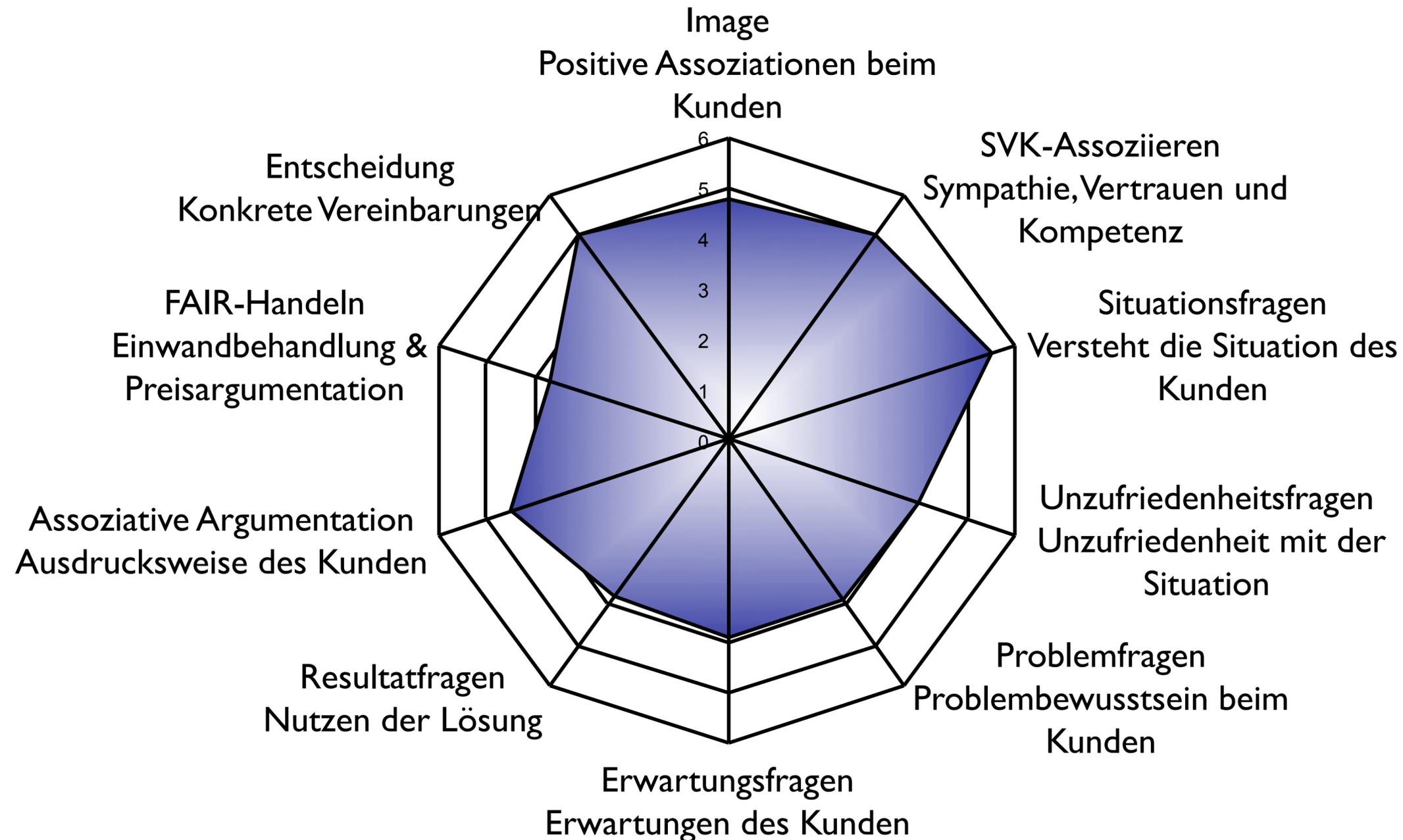
# NAS -STUDIE

Studie von A&P 1997-2007 (N=1027)  
Erfolglose und erfolgreiche Verkaufsgespräche im Vergleich



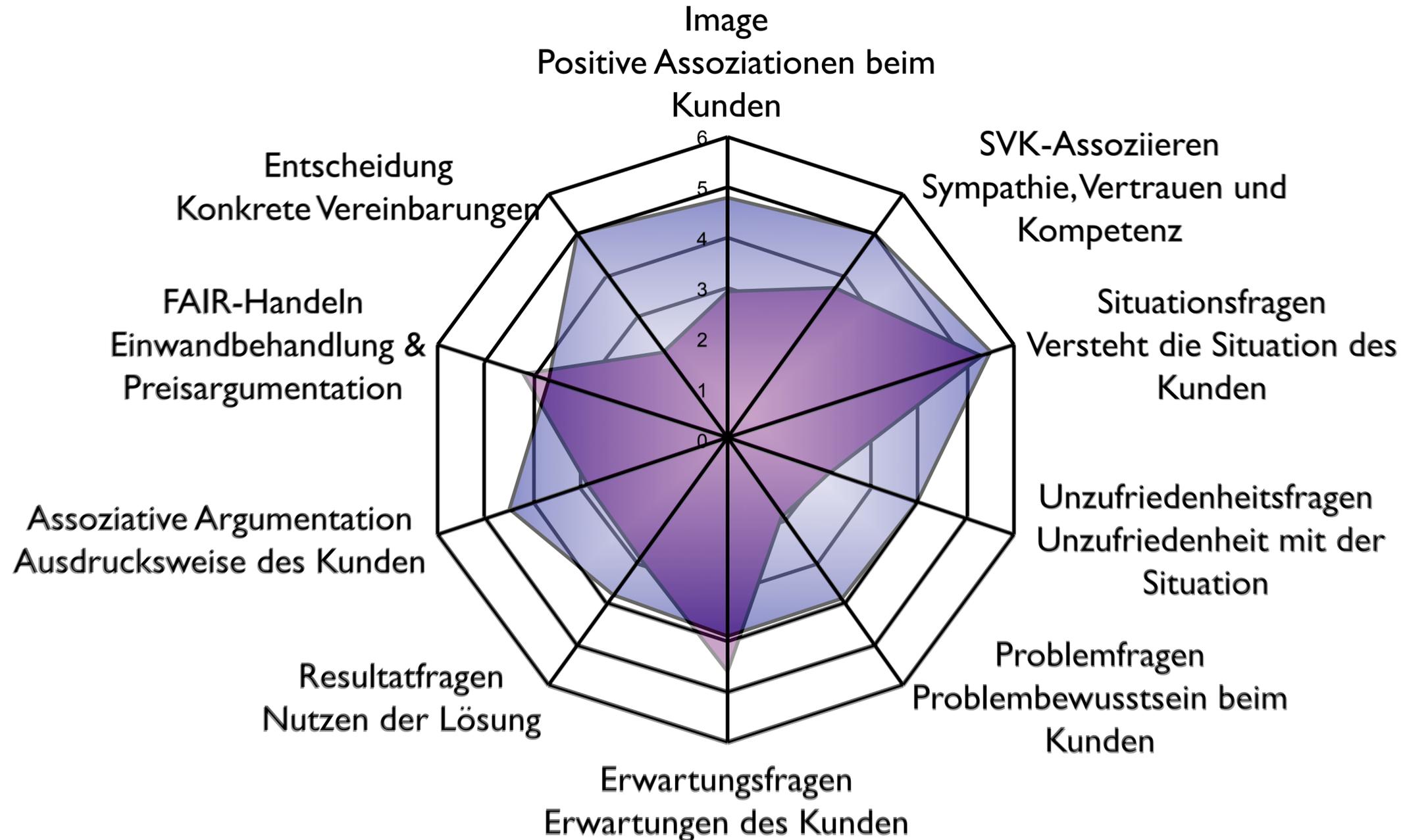
# NAS -STUDIE

Studie von A&P 1997-2007 (N=1027)  
Erfolglose und erfolgreiche Verkaufsgespräche im Vergleich

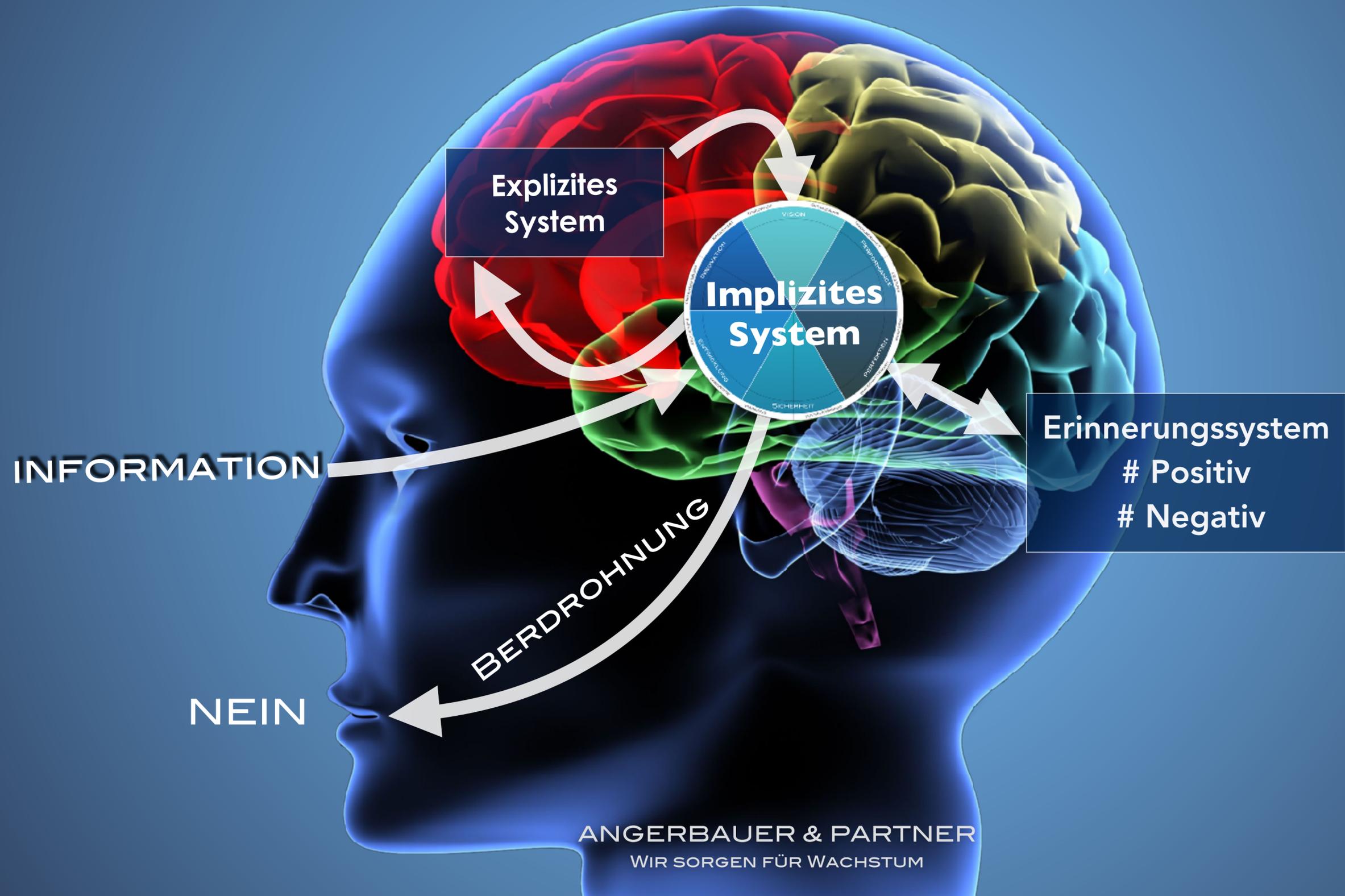


# NAS -STUDIE

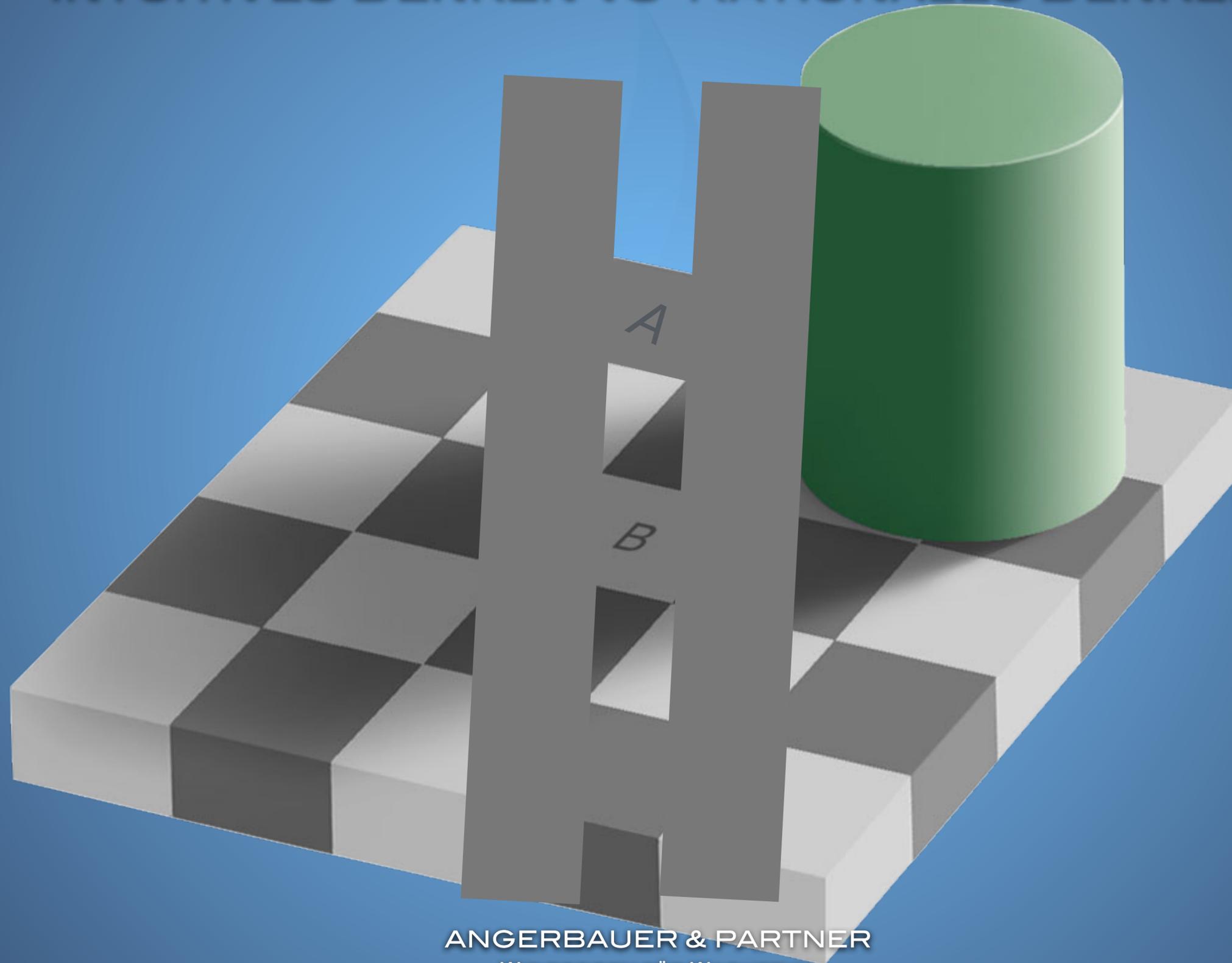
Studie von A&P 1997-2007 (N=1027)  
Erfolglose und erfolgreiche Verkaufsgespräche im Vergleich



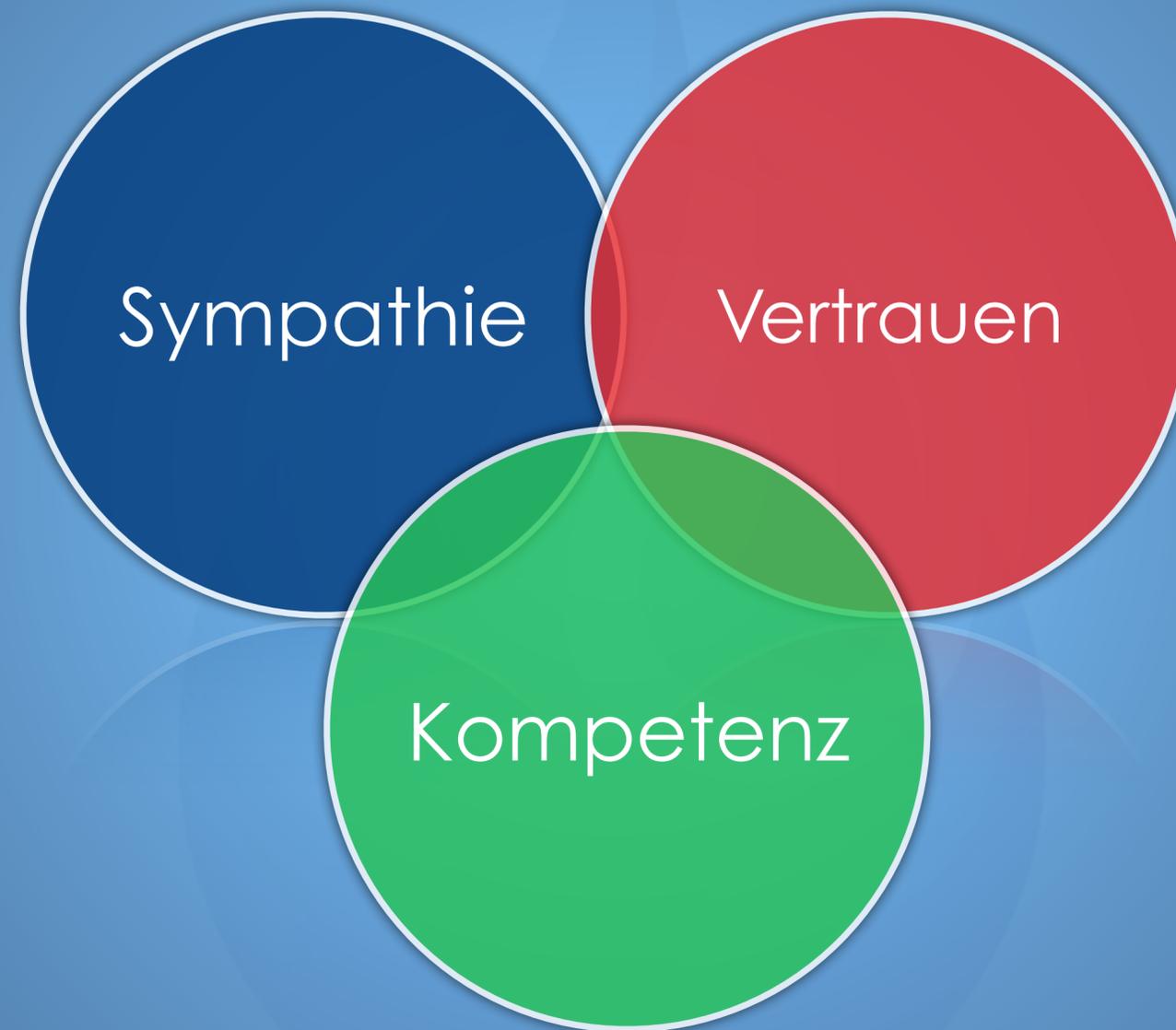
# INFORMATIONSVERARBEITUNG



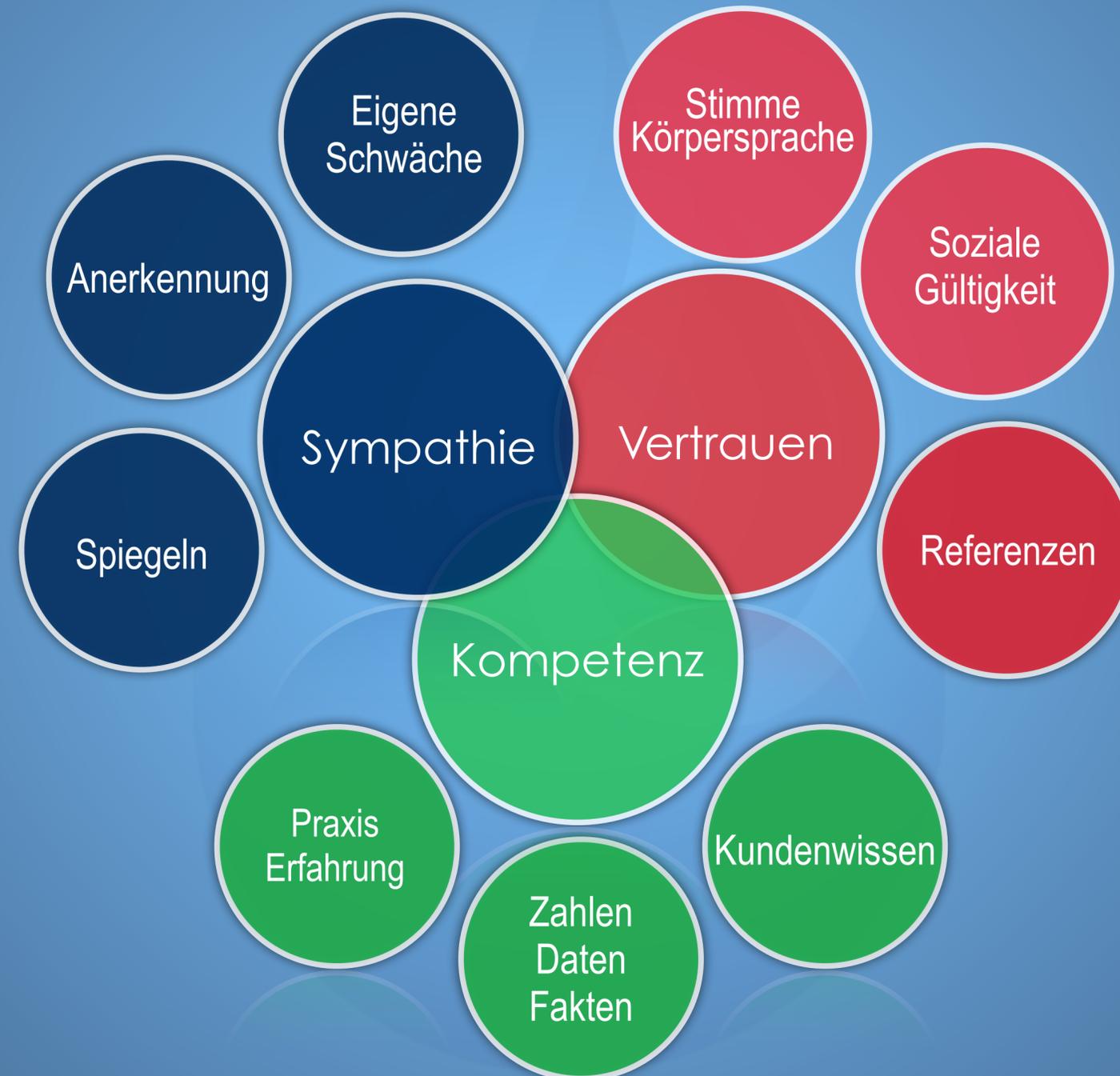
# INTUITIVES DENKEN VS RATIONALES DENKEN



# DAS FUNDAMENT



# SICHERHEIT IN 5 MINUTEN



BEWUSSTES DENKEN

0,0004%

GEDANKEN

HANDLUNGEN

EMOTIONEN

W-FRAGEN

W-FRAGEN

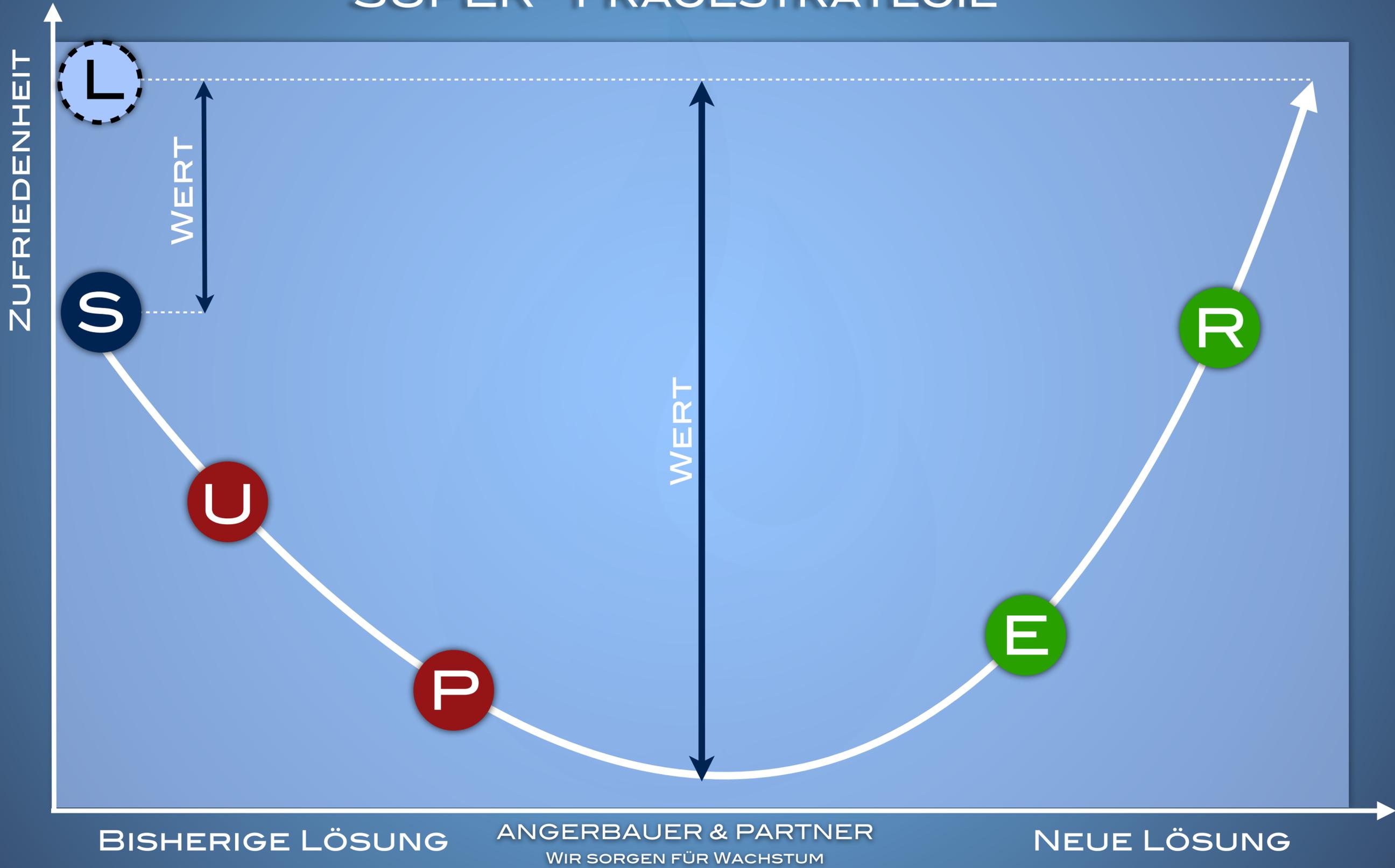
PROBLEME

RESULTATE

UNBEWUSSTES DENKEN

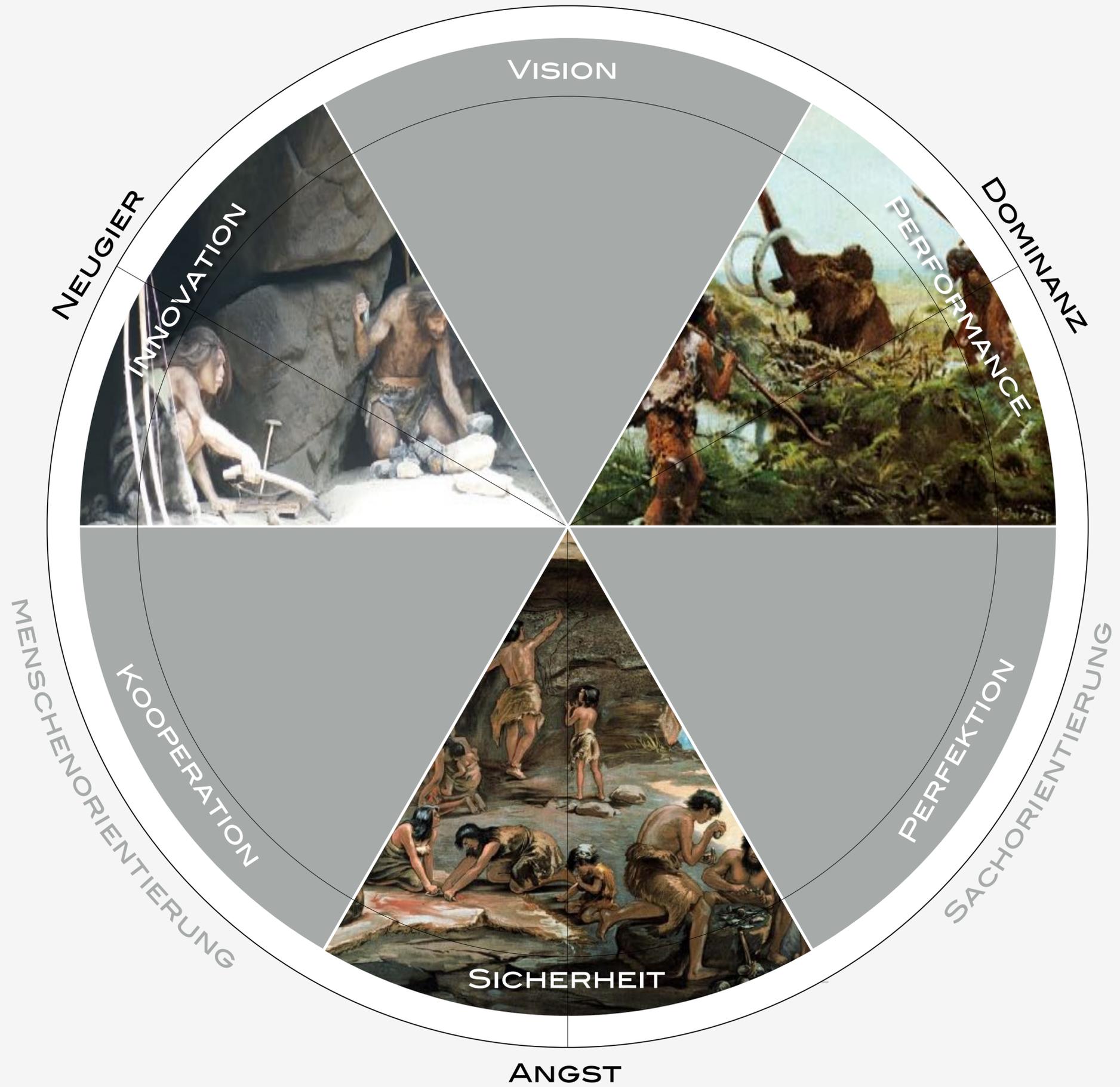
99,9996%

# SUPER- FRAGESTRATEGIE

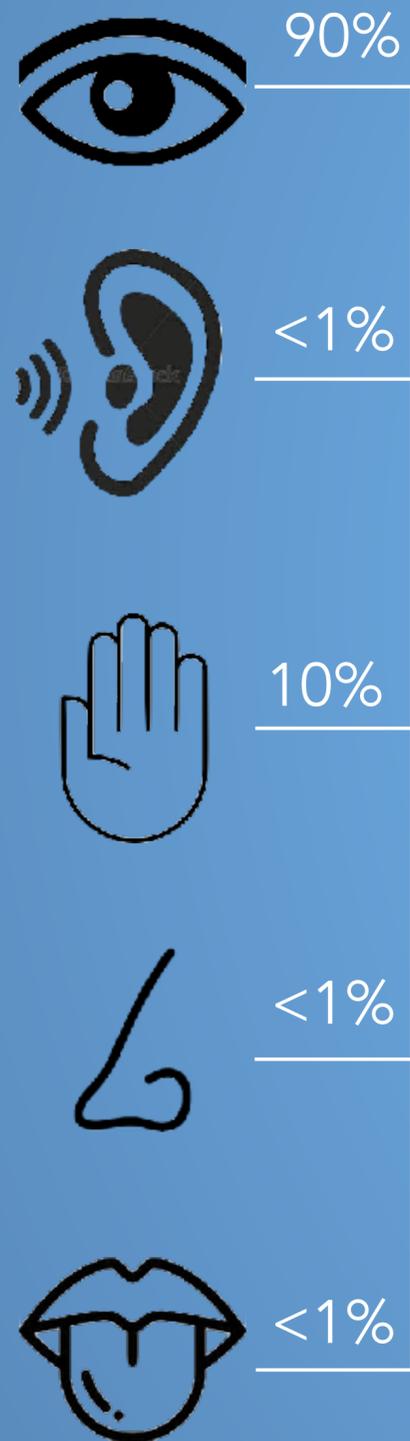


## SUPER FRAGEN

- S** Welche speziellen Anforderungen stellen ihre Kunden an ihre Produktion ?
- U** Welche Ihrer Kundenanforderungen können sie nicht immer erfüllen?
- P** Wie viel Zeit benötigen ihre Mitarbeiter um diese Probleme zu lösen?
- E** Welche Qualität müssten ihre Schnittkanten aufweisen, um die Nachbearbeitungszeit einzusparen?
- R** Wieviele Arbeitsstunden können sie dadurch im Monat einsparen?



# ABLAUF VON KAUFENTSCHEIDUNGEN



**PILOT**  
**EXPLIZITES SYSTEM**  
bewusst, Logik, Berechnung, reflektiert,  
viel Energie, langsam

Rational/Intuitive  
Kaufentscheidung



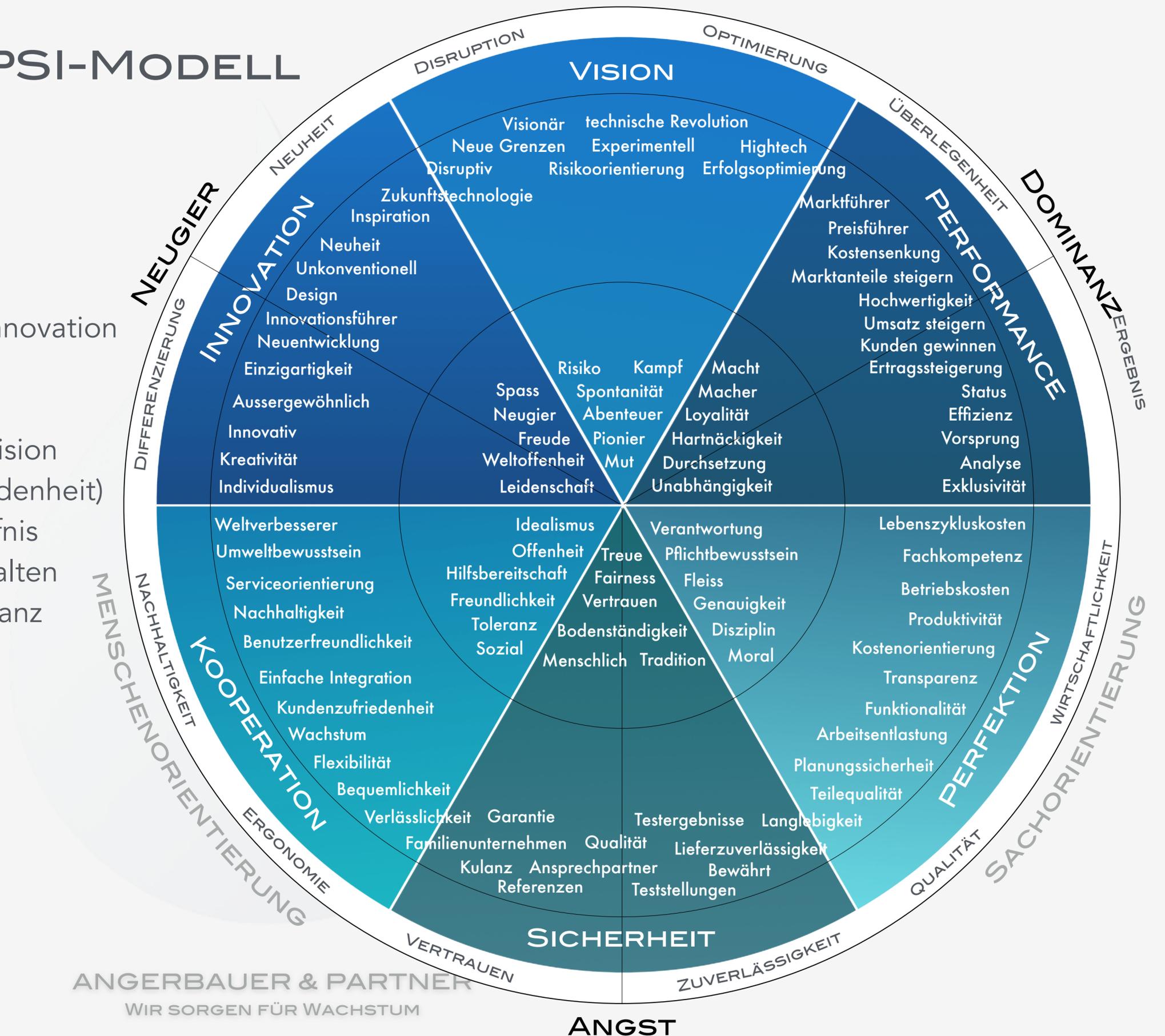
11.000.000 Bit/sec



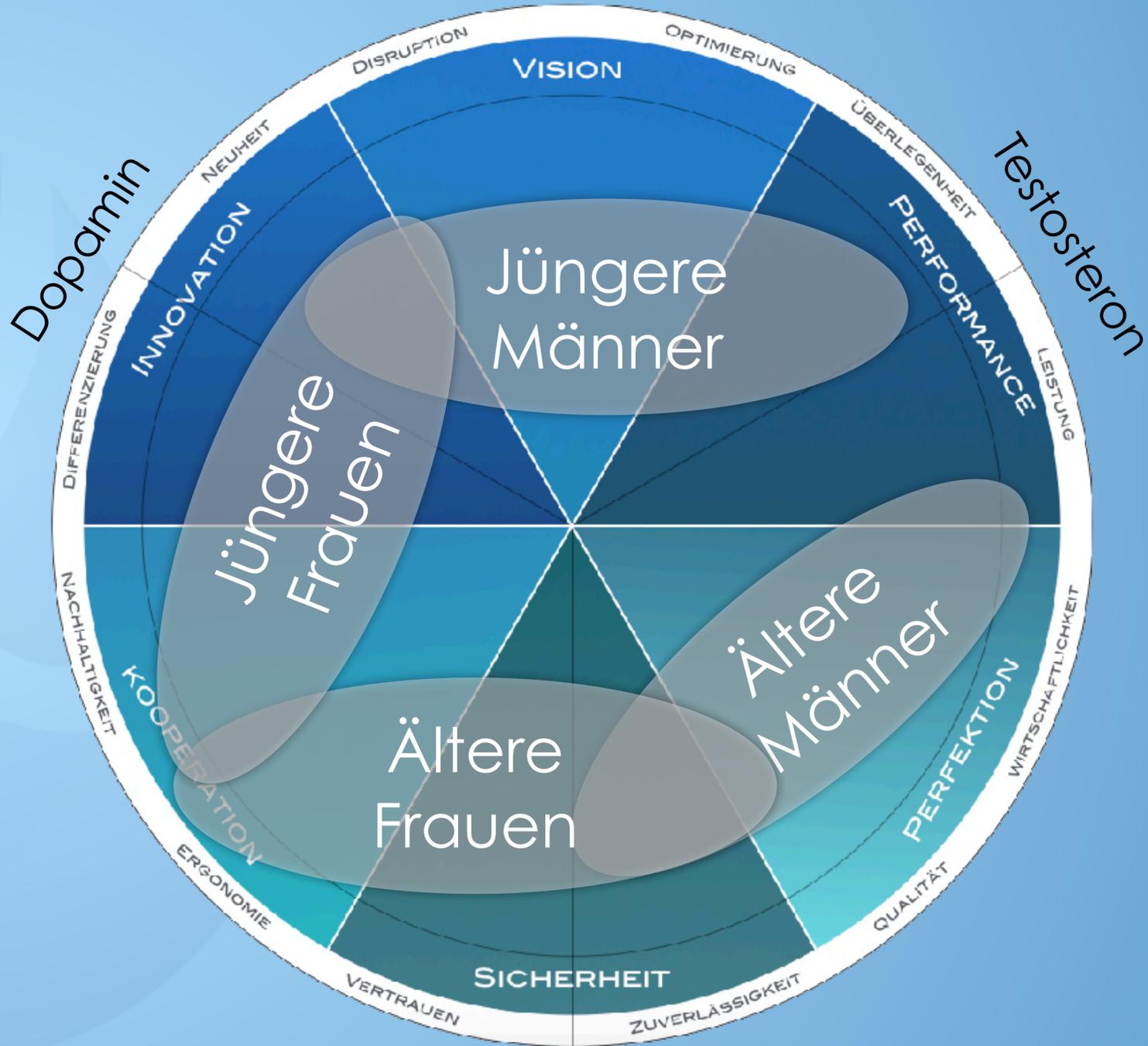
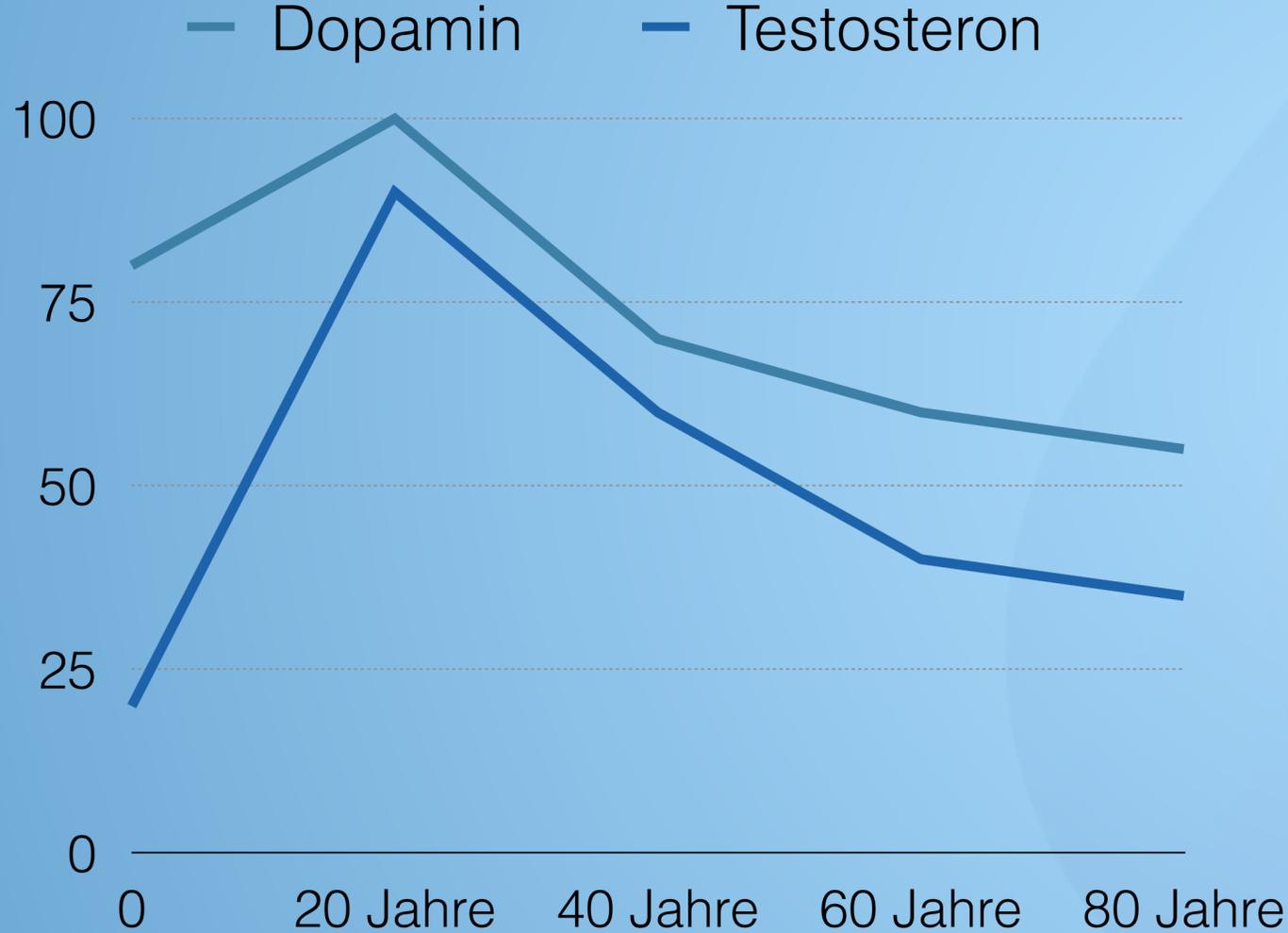
Intuitive  
Kaufentscheidung

# IMPLIZITER NUTZEN IM PSI-MODELL

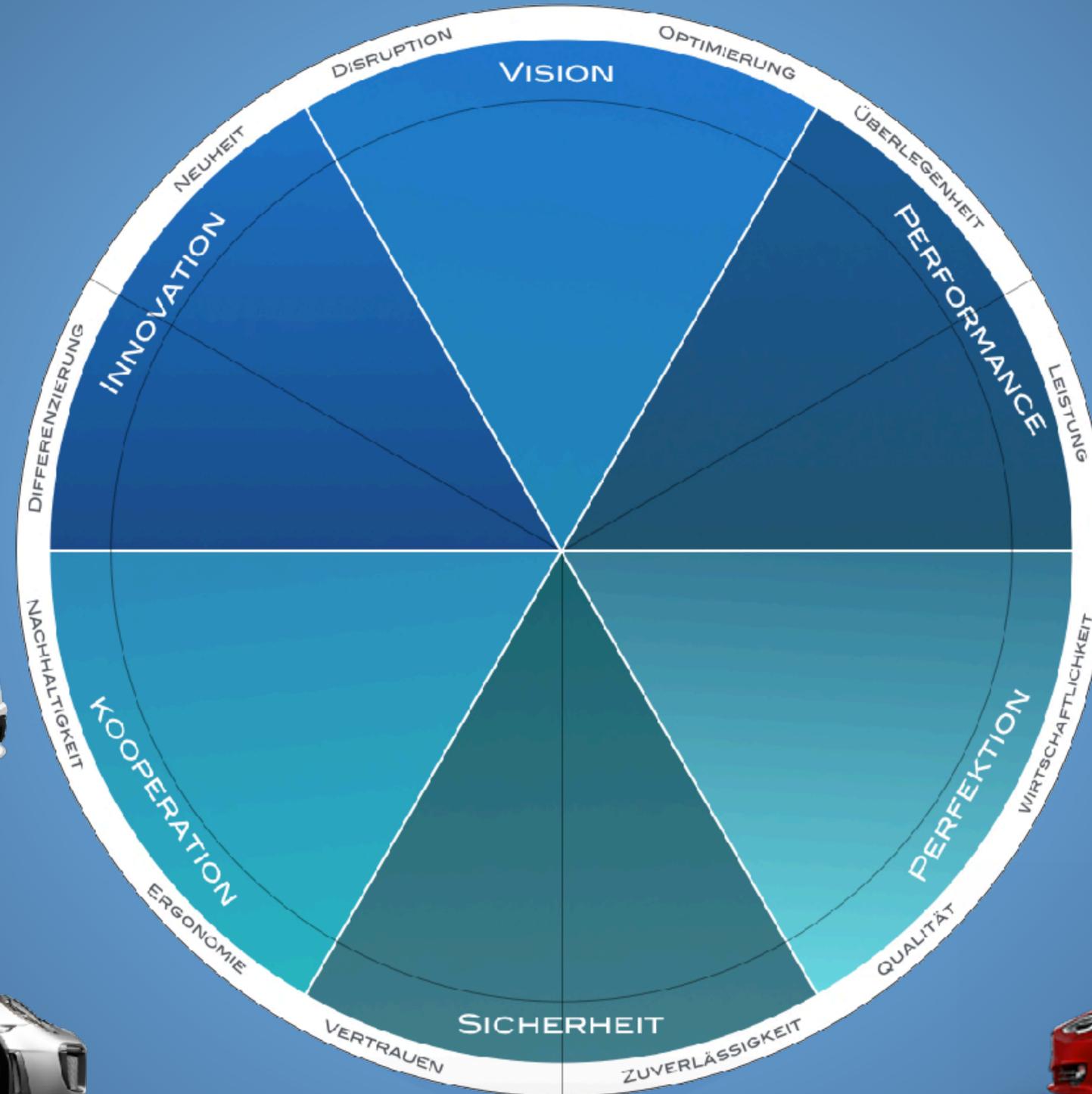
- Hauptmotive Performance, Sicherheit und Innovation
- Motive korrelieren mit der Neurobiologie
- 50% genetisch 50% Umwelt
- Mischformen Perfektion; Kooperation und Vision
- Jedes Motivsystem hat Standardwert (Zufriedenheit)
- Ängstlichkeit korreliert mit Sicherheitsbedürfnis
- Motivsysteme korrelieren stark mit Kaufverhalten
- Hierarchieebene korreliert häufig mit Dominanz
- Menschen vs Ergebnis



# BOTENSTOFFE UND KUNDENPRÄFERENZEN



# PSI-MODELL UND PRODUKTPRÄFERENZEN



ANGERBAUER & PARTNER  
WIR SORGEN FÜR WACHSTUM



# KAUFMOTIVATION STEIGERN



- Sympathie
- Vertrauen
- Kompetenz
- Reziprozität
- Relativitäts-Prinzip
- Sozialer Gültigkeit
- Wertschätzung von Knappheit