

## Kundenvertrauen gewinnen - der Hippokrates Code

19.09.2007, 11:18 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Schubs Vertriebskonzepte*

---



Als ausgebildete Teleseminarleiterin bietet Sandra Schubert Ihren Teilnehmern prozessbegleitendes Verkaufstraining ohne Reiseaufwand.

Rosenheim, 19.09.2007 - Wer kennt das nicht? Man möchte einen neuen Kunden für sich und sein Unternehmen gewinnen, aber er macht es einem nicht leicht. Er ist verschlossen wie ein Tresor, weil ihm das Vertrauen fehlt. Der passende Schlüssel ist, dem Kunden das Gefühl zu geben, dass er verstanden wird. Was dafür nötig ist, ist bei jedem Menschen ein wenig anders. Bei näher Beobachtung zeigen sich aber vier klare Grundtendenzen.

Das erkannte bereits Hippokrates lange vor Christus in seiner Praxis als Arzt. Er bemerkte, dass die Menschen sich immer nach ähnlichen Vorlieben verhalten und von den gleichen Motiven angetrieben werden. Dieses Wissen wurde über die Jahrhunderte von führenden Psychologen aufgegriffen und weiterentwickelt. Sandra Schubert von SCHUBS Vertriebskonzepte hat auf dieser Basis den „Hippokrates Code für Verkäufer“ entwickelt. Jeder, der Kunden gewinnen möchte, kann sich diese Erkenntnisse der modernen Verhaltenstypologie zu nutze machen.

Dazu muss ein guter Verkäufer vor allem seine Wahrnehmung schulen und lernen vier verschiedene Kundentypen zu erkennen. Im Wesentlichen geht es darum zu erkennen, wie die grundsätzliche Einstellung des Kunden ist: eher offen und kommunikativ oder eher zurückhaltend und verschlossen. Dann gilt es noch herauszufinden, ob der Gesprächspartner tendenziell eher denk- oder fühlorientiert entscheidet. Sobald der Verkäufer seinen Kunden näher eingeschätzt hat, weiß er welche Grundmotive ihn antreiben und kann ihn genau auf dieser Ebene ansprechen. Der Kunde fühlt sich verstanden, baut Vertrauen auf und entscheidet sich letztendlich mit einer größeren Wahrscheinlichkeit

zum Kauf.

Sandra Schubert weiß, dass ihre Kunden ohnehin viel unterwegs sind. Deshalb bietet Sie ihre Trainings jetzt auch per Teleseminar, einem interaktiven Seminar per Telefonkonferenz, an. Weil der Reiseaufwand wegfällt, kann Sie ihr Wissen in gehirngerechte, einstündige Einheiten aufteilen und vermittelt diese in wöchentlichem Abstand. Der wöchentliche Takt erlaubt den Teilnehmern das gewonnene Wissen direkt in die Tat umzusetzen und die sich daraus ergebenden Erfahrungen und Fragen wieder in das Seminar einzubringen. Der Erfolgsaufgaben-Check zu Beginn jeder Stunde schafft den sanften Druck zur Umsetzung. Weil eine Verkaufsschulung nur so gut ist, wie das vermittelte Know-How in die Praxis umgesetzt wird, punktet das Konzept "Teleseminar" in dieser Hinsicht besonders.

Eine gute Möglichkeit die Arbeit von Sandra Schubert kennen zu lernen sind ihre einstündigen gratis Teleseminare, die jeder Interessent ganz bequem von seinem Telefon aus besuchen kann.

Sandra Schubert  
SCHUBs Vertriebskonzepte  
Am Bach 3a  
83026 Rosenheim  
Tel. 08031-67228  
Mobil 0171-7424089

## **Portrait**

Sandra Schubert kommt aus dem Verkauf und lebt diesen tagtäglich. Seit zehn Jahren trainiert Sie Verkäufer, Verkaufsleiter, Innendienst-Mitarbeiter und Key Accounter und verfügt über eine breite Branchenerfahrung (Banken, Versicherungen, Handel, Elektronik, Automobil und Automotive, Dienstleistungen).

Sie ist zertifizierte Insights Discovery Trainerin und arbeitet seit 6 Jahren erfolgreich mit verhaltenstypologischen Erkenntnissen im Verkauf. Um Ihren Kunden künftig auch Seminare ohne Arbeitszeitverlust und Reisetätigkeit anbieten zu können hat Sie in 2007 eine Ausbildung zur Teleseminarleiterin abgeschlossen.

---

News-ID: 159039 • Views: 2185 (Stand: 07.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/159039/Kundenvertrauen-gewinnen-der-Hippokrates-Code.html>