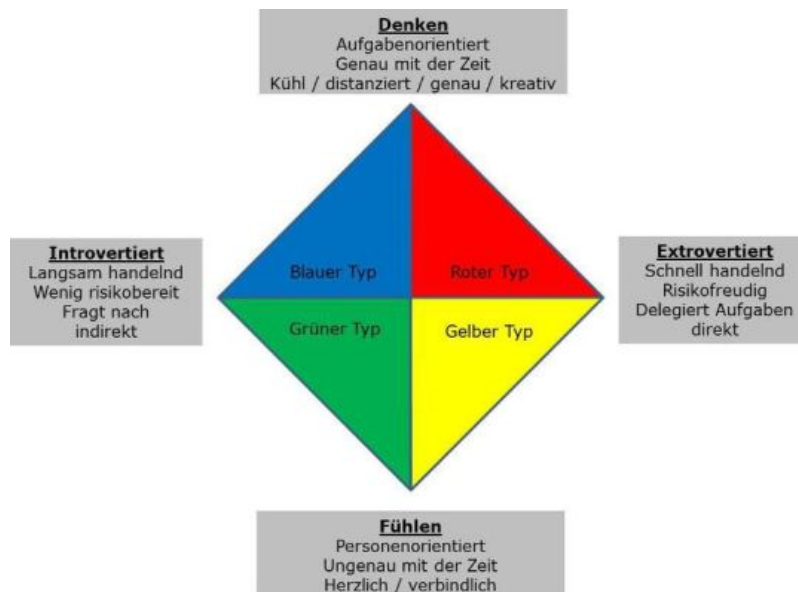


Verkaufspychologie + FlowSelling

19.10.2012, 16:51 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *Akademie für Manager*

Presseagentur: *Pressebüro Gerbert*



Typologie und Vier-Quadranten-Modell als Basis für individuell angepasstes Verkaufen

München, 22.10.2012: Wilhelm Gerbert, Geschäftsführer der Akademie für Manager, erweitert das erfolgreiche Trainingssystem FlowSelling des Vermarktungsexperten Roger Rankel. Grundlage bildet das Vier-Quadranten-Modell des amerikanischen Psychologen Dr. William M. Marston. Dabei werden Menschen basierend auf ihrem Verhalten vier Kategorien zugeordnet.

D – Dominant

I – Initiativ

S – Stetig

G – Gewissenhaft

Frank M. Scheelen leitete daraus basierend auf Bill J. Bonnstetter die Insights-Methode ab, welche u.a. dem Vertrieb hilft, passend auf unterschiedliche Kunden-Typen einzugehen.

Die Akademie für Manager hält exklusiv die Rechte an FlowSelling. Das Trainingssystem FlowSelling steht für souveräne Beratungsgespräche und sichere Verkaufserfolge. FlowSelling bietet ein schlüssiges System – eine einzigartige Verkaufslogik für alle Gesprächsphasen vom terminsicheren Erstkontakt über den Abschluss bis zur langfristigen Kundenpflege. FlowSelling setzt bei den alles entscheidenden „weichen“ Faktoren an und zeigt, wie Schritt für Schritt eine stabile Kundenbeziehung aufgebaut, Vertrauen gewonnen, Ziele und Kaufmotive erarbeitet und eine positive Kaufentscheidung herbeiführt werden.

In Kombination mit den psychologischen Aspekten des Verkaufens wird aus dem FlowSelling-Verkaufssystem das Grundlagentool für modernes erfolgreiches Verkaufen.

Portrait

Über die Akademie für Manager:

Die Akademie für Manager mit Hauptsitz in München bietet Training und Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte im gesamten deutschsprachigen Raum. Alle Trainer und Trainerinnen kommen als erfahrene Manager aus der Praxis. Die Trainings werden sowohl als Präsenzveranstaltung (offen oder firmenintern) als auch als zeitlich variable Online-Veranstaltung (e-Learning) angeboten. Darüber hinaus bietet die Akademie für Manager maßgeschneiderte Individual-Seminare, individuelles Coaching, Interim Management und Consulting. Weitere Informationen: www.akademie-fuer-manager.de

News-ID: 672349 • Views: 3918 (Stand: 25.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/672349/Verkaufspsychologie-FlowSelling.html>