

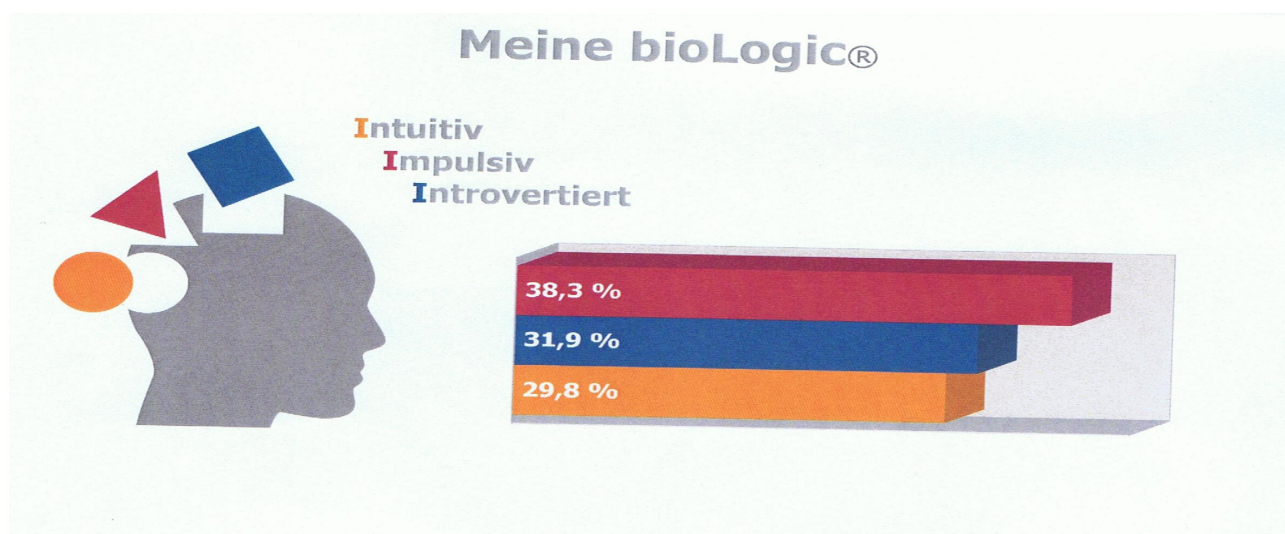
Manchmal sind die Kunden mir ein Rätsel! Das war gestern...

Welcher Typ sind Sie? Sind Sie ein Roter? Oder ein Blauer? Oder doch ein Gelber?

Gehören Sie zu den dominanten Menschen? Oder sind Sie vielleicht eher sachorientiert oder sogar emotional gesteuert?

Und welches Mischungsverhältnis hat Ihre **Persönlichkeit**?

Die bioLogic® klärt es für Sie auf und zeigt Ihnen **Ihre wahren Stärken und Schwächen** und **wie Sie diese im Verkauf optimal einsetzen**.



Sich selbst zu kennen ist wichtig. Aber ist es nicht noch ungleich wichtiger zu wissen, wie Sie die **Persönlichkeit Ihrer Kunden erkennen** können?

So wissen Sie genau was Ihre Kunden wollen. **Welches Produkt** zu Ihnen **passt** und wie sie ihre Kaufentscheidungen treffen. **Sie wissen ganz einfach was er kauft, warum er kauft und wie er kauft!**

Stimmen Sie Ihren **Verkaufsprozess optimal** auf den Entscheidungsprozess des Kunden ab und **verkürzen** Sie so die **Zeitspanne** bis zur Kaufentscheidung und erhöhen gleichzeitig die **Kundenzufriedenheit und -bindung**.

Mit der bioLogic® bekommen Sie **den absoluten Durchblick**. Durch eine Schulung und etwas Training werden Sie zum unbestechlichen **Menschenkenner**. Die Erkennungsrate liegt bei **92%**!

Auf spannenderem Weg kann man die **vertriebliche Effizienz** nicht **steigern**. Mit Spaß zu **mehr Motivation, mehr Geschäftsabschlüssen und mehr Gewinn**.

Lassen Sie sich in einem persönlichen Gespräch von der Faszination der bioLogic® überzeugen und auf Wunsch eine **kostenlose Persönlichkeitsanalyse** erstellen.

bioLogic®

Ein Beispiel:

Sie haben einen Kunden mit einer blau-gelb-roten bioLogic®. Dieser Kunde kauft fast ausschließlich Markenprodukte mit denen er eine hohe Qualität verbindet. Alles andere interessiert ihn nicht. Außerdem muss er unbedingt einen hohen Nutzen mit dem Kauf verbinden. Nutzloses Zeug will er nicht. Das Preis-Leistungsverhältnis spielt ebenfalls eine große Rolle.

Und wenn Sie erst mal wissen was der Kunde möchte, wie verkaufen Sie es ihm? Dieser Kunde braucht viele Informationen zum Produkt, möglichst in schriftlicher Form. Erst nach eingehendem Studium aller Informationen kann er eine für ihn fundierte Kaufentscheidung treffen. Das heißt, Sie werden ihm Wohl oder Übel ein paar Tage Zeit lassen müssen. Aber wenn er dann zusagt, dann bleibt er auch Zufrieden und dauerhaft. Weiterempfehlen wird er Sie allerdings nicht. So ist er nicht strukturiert. Aber solche Typen gibt es natürlich auch. Man muss nur wissen wer.

Und genau das sagt Ihnen eine bioLogic® Schulung. Welche bioLogic® hat mein Kunde, was will er und wie verkaufe ich es ihm. Ein bisschen Training und schon klappt es. Effizienter kann Vertrieb nicht sein.