

Dr. Jens Kegel

Erfolgreich erfolgreicher werden



Kunden hirngerecht einschätzen, gewinnen, halten



Zwei Tage mit mehr Mehrwert

Kunden hirngerecht einschätzen und gewinnen

Ziel

Kunden sind Menschen mit einem ganz eigenen Kopf. Aktuelle Erkenntnisse aus Neurologie und Sozialpsychologie können wir nutzen, um sie gehirngerecht einzuschätzen, individuell anzusprechen und ihnen genau das Produkt anzubieten, das sie benötigen – ohne Überredung, übliche Verkaufsgespräche nach Schema F oder Druck.

Zielgruppe

Banken, Versicherungen, Vertriebs-Organisationen

Inhalte

1. Neurologisches

- Neues und Überraschendes zum Gehirn
- Uralte Steuerungs-Mechanismen erkennen und nutzen
- Gehirngerechte Blicke in den Kopf potentieller Kunden

2. Die Macht und Kraft von Emotionen

- Menschen kaufen emotional, nicht rational
- Die Macht der zentralen Emotions-Systeme
- Geld und Gehirn – die Spielwiese unbewusster Entscheidungen

3. Kunden richtig einschätzen – neuro-logisch!

- Wie tickt mein Kunde wirklich und wie erkenne ich das?
- Zeichen, die Kunden aussenden, richtig deuten und nutzen

4. Das optimale Kundengespräch neurologisch führen

- Verkaufen mit allen Sinnen – jenseits von Logik und Bewusstsein
- Menschen mit ihren Stärken und Schwächen als Menschen behandeln

5. Kundenbeziehungen aufbauen und halten

- Vertrauen als alles entscheidende Basis aufbauen, gewinnen, halten
- Kunden zu Verkaufs-Helfern machen

Referenzen (Auszüge)

A: VORTRÄGE (Auszüge)

- GfO, Berlin: „Ich ahnte ja, dass der Inhalt auf Interesse stößt (darum habe ich Sie eingeladen), aber nicht, dass sich fast viermal so viel Teilnehmer melden, wie anfangs geplant (...) Besonders erfrischend war: Es geht auch ohne Marketing-Kauderwelsch!“
- Landesverwaltungsamt Magdeburg: „Die Teilnehmer erlebten einen vorzüglich strukturierten Vortrag, der abwechslungsreich pendelte zwischen theoretischen Grundlagen und praktischen Beispielen (...) Der Praxisteil, in den die Veranstaltung letztlich mündete, verlangte von allen auch am Nachmittag noch hohe Konzentration. Dass diese bereitwillig aufgebracht wurde, spricht für den Referenten.“
- Hochschule Harz: „Besonders positiv haben die Beteiligten auf Ihre erfrischende Art reagiert, komplexe Sachverhalte praxisnah und anschaulich darzustellen und von der Lebenswelt Ihrer Zuhörer auszugehen. Dies wissen wir um so mehr zu schätzen, weil es gerade im Kommunikations-Bereich viele Spezialisten gibt, die ausschließlich mit Termini operieren.“
- Gesine Wilke, SKSD Dresden: „Danke für Ihren Vortrag – wie immer haben Sie es verstanden, anschaulich, lebendig und verständlich, Erkenntnisse aus verschiedenen Bereichen miteinander zu verbinden – wissenschaftlich fundiert und so präsentiert, dass es für alle Teilnehmer in der Praxis umsetzbar sein dürfte. Wir freuen uns auf die nächste Zusammenarbeit!“

B: SEMINARE (Auszüge)

- Kölner Verbändeseminare: „Dr. Kegel ist die gute Fee, die durch den Blick in die Kristallkugel der kleinen Führungskraft erfolgreich dabei hilft, eine große Führungskraft zu werden... Ich war sehr positiv überrascht.“
- VW, Kirsten Röhl: „Sie als Trainer haben es jedoch geschafft, dass alle Teilnehmer einen enorm interessanten und kurzweiligen Tag erleben durften.“
- Bombardier, Mannheim: „Die Themen wurden auf lockere, humorvolle, aber auch sehr professionelle Art ausgearbeitet und geübt.“
- Carsten Frege (Deutsche Psychotherapeuten-Vereinigung): "Es war ein tolles Seminar mit Ihnen, eine wirkliche Bereicherung - nochmals vielen Dank."
- Dr. Randolph Radke, Vattenfall: „Ihnen ist es als Dozent hervorragend gelungen, unsere Mitarbeiter individuell zu erreichen, abzuholen und zu entwickeln. (...) Danke für die seltene Mischung aus umfangreichem Wissen, gepaart mit Überzeugungskraft und einer großen Prise Humor.“
- Manfred Glaeser, Bosch (Hildesheim): „Schwerpunkthemen waren bisher Selbstmarketing und Braintrain. Er hat die Veranstaltungen mit großem Erfolg durchgeführt und wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.“
-

- Simone Stengl, Berliner Sparkasse: „Klare und kompetente Aussagen gepaart mit einer unverwechselbaren Trainerpersönlichkeit, eben Jens Kegel, waren die Grundlage für das erfrischende Seminar.“
- Dr. Andreas Grünewald Steiger, Bundesakademie Wolfenbüttel: „Lebensnahe und handlungsorientierte Vermittlung komplexer linguistischer Sachverhalte; sehr gute Kombination aus Theorie und Praxis; straffe und sehr effektive Durchführung, die wiederum darauf beruht, dass Ihre Seminare im Vorfeld hervorragend geplant sind.“
- Manuela Fritschek, Dresden: „... geistig aufgelockert und beschwingt nach dem gestrigen ‚Braintrain‘-Seminar in Dresden (war wirklich total abgefahren!)...“
- Dr. Josef Mühlenbrock, LWL-Museum f. Archäologie (Herne): „Der strukturierte Aufbau der Veranstaltung, der bedachte Einsatz von Medien und ein anhaltender Wechsel von Informationsaufnahme und eigenständiger Arbeit ermöglichte den Seminarteilnehmern das komplexe und umfangreiche Thema mit anhaltender Konzentration zu verfolgen und aufzunehmen.“
- LISUM (Berlin-Brandenburg): „Sehr guter Referent... der Referent versteht es hervorragend, das Vorgehen zur Erarbeitung einer Rede zu vermitteln... der Mann ist Spitze... seit langer Zeit eine Fortbildung mit viel output und keine Zusammentragung von Teilnehmerwissen...“
- Niederlausitzer Studieninstitut: „Mitreißender Vortrag des Dozenten... gute Erläuterung anhand von Beispielen... Einbeziehung neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse... aktive und lockere Seminarführung... erfrischend, lehrreich, interessant...“
- Andreas Neumann, Berlin: „Das Seminar war bestens organisiert und mit einer gelungenen Mischung aus Vortrag, Präsentation, Diskussion und Übung zu jedem Zeitpunkt interessant und lebhaft.“
- SKSD, Dresden: „beispielhafte Lehrmethodik... sehr anschaulich, sehr praxisnah... sehr guter, cleverer, überraschender Dozent... mit Leib und Seele dabei... sehr hilfreich für die Arbeit... endlich mal ein völlig anderer Einstieg... gut geplant, abwechslungsreich... authentisch, humorvoll... mehr geboten als erwartet... super vermittelt... Verhältnis Theorie und Praxis stimmte... offene Kommunikation zwischen Dozent und TN... gute Veranschaulichung durch Übungen, Beispiele... nie langweilig... konnte zu jedem Thema Beispiele bringen... absolut gut vorbereitet“
- Yvonne Rappsilber, Halle: „Mit Verwunderung stelle ich fest, dass mir die Teilnahme an ihrem Seminar die Augen für die Vielfalt der deutschen Sprache geöffnet hat.“
- Dirk Klein (Wernigerode): „Noch einmal vielen Dank für Ihr Seminar ‚Erfolgreich Menschen führen und Kunden effektiv beeinflussen‘. Wie Sie ja bereits während der zwei Tage gemerkt haben, trafen die Inhalte ins Schwarze. Nicht nur ich selbst, sondern auch meine Mandanten gingen mit viel neuem Wissen und einer veränderten Haltung nach Hause. Auch im Nachgang habe ich einige Telefonate mit Mandanten geführt, die immer wieder bestätigen: ‚Viel mehr als erwartet... praktisch umsetzbar... sehr gut aufbereitet... methodisch versiert...“
- AFI (Sachsen-Anhalt): „Dr. Kegel hat eine sehr gute und ruhige Art in seinen Erklärungen... Dozent hat Seminar anschaulich und locker durchgeführt... wiederholte Zusammenfassungen durch die Teilnehmer zum Festigen des Gelernten... der Seminarleiter ist einfach genial... Diesen Dozenten sollten Sie sich warm halten... sehr anschaulich, sehr abwechslungsreich, äußerst interessant... hervorragende Struktur des Seminars... entsprach in höchstem Maß den Erwartungen an das Seminar – Weiterempfehlung (Geheimtipp!)... fachlich sehr gut, nie langweilig, hat viel Spaß bereitet, hat einen mitgenommen – war cool...“