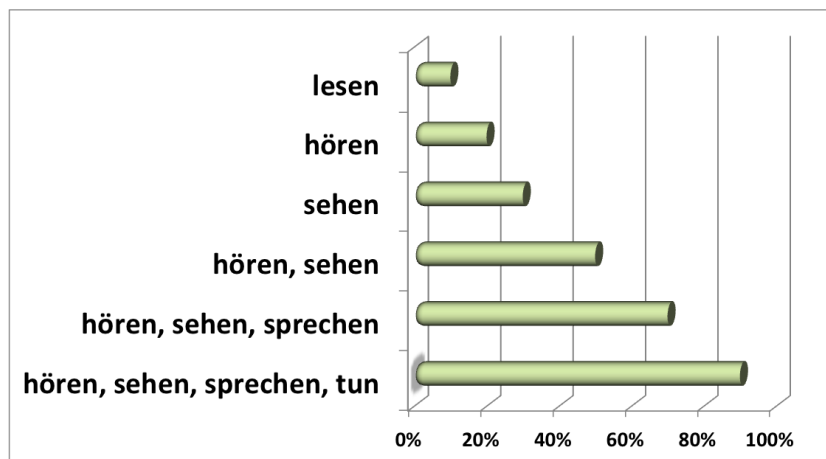


## Lernstrategien

Der Mensch nimmt Informationen über verschiedene Sinne wahr. So gibt es auch beim Lernen die Möglichkeit, sich die Inhalte über verschiedene Sinneskanäle anzueignen. Deshalb ist es wichtig zu wissen, mit welchem Sinneskanal Informationen besonders leicht ins Gedächtnis aufgenommen werden.



Wissenschaftliche Studien haben ergeben, dass sich der Lernerfolg mit dem Maße erhöht, wie mehrere Sinneskanäle gleichzeitig beim Lernen eingesetzt werden. Beim reinen Lesen behält man 10%, beim Hören behält man 20%, beim Sehen 30% (Demonstration), wenn man den Lernstoff sieht und hört 50%, wenn

man ihn sieht, hört und darüber spricht 70%, und wenn man ihn sieht, hört, darüber spricht und selbst aktiv wird 90%.

Diese Erkenntnisse nutzen wir mit unseren Audio-Trainings. Im Vergleich zu konventionellen Seminaren lernen Sie mit Audio-Trainings viel effizienter und das Gelernte bleibt besser haften. Durch die regelmäßige Wissensaufnahme verschaffen sich die Mitarbeiter einen beträchtlichen Vorsprung. Einzelne Themen und Passagen lassen sich leicht und bequem wiederholen, während bereits Bekanntes einfach überspielt werden kann. Gefestigt wird das Wissen, weil es immer gleich im nächsten Kundengespräch angewendet werden kann.

Die Stimme und Aussprache offenbart beim Kunden selbst kleinste Gefühlsnuancen, die das Gegenüber bewusst oder unbewusst verarbeitet und zu einem Gesamteindruck verdichtet. Deshalb ist Stimme, Aussprache und Formulierung im Verkaufsgespräch so wichtig. Durch unser Audio-Training erleben Ihre Mitarbeiter, was inhaltlich, bei der Stimmführung, der Ausdrucksweise und dem Sprechtempo im Kundengespräch wichtig ist. So gewöhnt sich das Gehirn an die richtige Aussprache und Stimmmelodie.

Psychologen sagen, dass Verkäufer oder Sportler, die jeden Tag intensiv ihre Vorgehensweise üben und immer weiter verbessern, plötzlich das "Momentum" erreichen, also den Zustand, wo sie unbewusst in jeder Situation die besten Strategien einsetzen. Ein Verkäufer, der dieses Momentum noch nicht erreicht hat, muss in jeder schwierigen Situation neu überlegen, verbraucht dadurch viel mehr Energie und kann nicht auf seinen Erfahrungsschatz zurückgreifen.



Gute Verkäufer beherrschen ihre Werkzeuge optimal, angefangen von den einzelnen Verkaufsmethoden bis hin zu den besten Abschlussstrategien. Dadurch brauchen Sie viel weniger als andere über ihr Verkaufsgespräch nachzudenken, sondern können sich voll auf den Kunden konzentrieren.

Mit Audio-Trainings nutzen Ihre Mitarbeiter die Reisezeit für Weiterbildung. Eine Studie von SELLGATE und der Universität St. Gallen hat ergeben, dass Verkäufer im Durchschnitt 15% Ihrer Zeit auf Reisen sind. Die Fahrzeit im Auto oder der Bahn kann nun sinnvoll für Weiterbildung und Erfolgstraining genutzt werden.