

Marc M. Galal trifft mit neuem Seminar den Nerv der Zeit

„Alles ist verkaufen!“, am 9. und 10.11.2013



Wie sagte der Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick einst: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“ Und was für die Kommunikation gilt, das gilt auch für den Verkauf, sagt der Frankfurter Verkaufstrainer Marc M. Galal. Er begründet: in jeder Kommunikation findet ein Verkauf statt. Jeder Mensch nimmt mehrfach am Tag beide Rollen ein; mal ist er Verkäufer und überzeugt sein Gegenüber von seiner Idee, seinem Projekt oder seinem Produkt, mal ist er Käufer und lässt sich von etwas begeistern.

Folgt man Galals These, so haben erfolgreiche Menschen wie Barack Obama, Bill Gates und Mark Zuckerberg eines gemeinsam: Sie können erstklassig verkaufen. Galal sagt weiter: „Jeder Mensch, unabhängig von seiner eigentlichen Berufsbezeichnung, ist ein Verkäufer, und er ist umso erfolgreicher, je besser er seine Ideen, Projekte oder Produkte in Szene setzt und verkauft.“

Umso erstaunlicher, dass viele Menschen den Verkauf als etwas Negatives betrachten, selbst dieje-

nigen, die auf die eine oder andere Weise im Vertrieb tätig sind. Sie möchten beraten, den Kunden intensiv betreuen, Expertenwissen vermitteln. Sie sehen sich nicht als Verkäufer und distanzieren sich automatisch von ihrer Tätigkeit. Es kommt zu einem inneren Konflikt, der sich häufig auch in den Umsätzen bemerkbar macht.

Hier setzt das neue Seminar von Marc M. Galal „Alles ist verkaufen! – Das Geheimnis, wie Sie Ihr Lebensglück verdoppeln“ an, das erstmalig am 9. und

10.11.2013 in Frankfurt am Main stattfindet. Das Interesse ist groß, mehr als 550 Teilnehmer haben sich bereits angemeldet.

Im Seminar lernen die Teilnehmer:

- wie Ängste und unbewusste Blockaden augenblicklich gelöst werden können
- wie man seinen inneren Fokus steuert und dadurch leichter seine Ziele erreicht
- welche Phasen ein erfolgreiches Überzeugungsgespräch hat
- was 95 Prozent der Menschen im Überzeugungsprozess falsch machen
- welche verschiedenen Persönlichkeitsmuster es gibt und wie man sein Gegenüber noch besser einschätzt

- wie man von innen strahlt und authentisch und sympathisch überzeugt
- wie man sich selbst überzeugt und den inneren Schweinehund verjagt
- welche Bedeutungen sie dem Geld zuschreiben und wie sie eine neue positive Geldgeschichte schreiben

Das Geheimnis eines jeden Erfolgs oder Misserfolgs liegt in der eigenen Einstellung. Marc M. Galal ermöglicht seinen Seminarteilnehmern diese zu hinterfragen und mit Hilfe verschiedener Techniken und Strategien die Weichen aktiv neu zu stellen. So erreichen die Teilnehmer systematisch ihre Ziele; auch solche, die sie sich früher, aus Angst vor dem Scheitern, nie gesetzt hätten. ■



Veranstaltungstipp

Sichern Sie sich gleich Ihre 2 Tickets zum Sonderpreis. Sie investieren lediglich 97 Euro netto und erhalten zwei Eintrittskarten zum Preis von einer. Sie sparen also 97 Euro netto. Schreiben Sie gleich eine Mail an info@marcgalal.com. Achtung! Die Aktion ist auf 50 Karten begrenzt.



Marc M. Galal

ZUR PERSON

Marc M. Galal ist Verkaufstrainer und gilt als Experte für Verkaufspsychologie und -linguistik. Auf Basis von NLP™ entwickelte er das Verkaufskonzept nls® neuro linguistic selling. Er trainierte bereits mehr als 110.000 Seminarteilnehmer und Unternehmen wie Deichmann, Bang & Olufsen, Skandia, Toyota, Renault und Sparkasse setzen auf nls®. Marc M. Galal wurde ausgezeichnet als Top Speaker 2012. Brian Tracy, der Managementvordenker aus den USA, sagt über Marc M. Galal: er sei „einer der besten Verkaufstrainer in Europa.“ Mehr Informationen finden Sie unter: www.marcgalal.com



So geht Verkaufen

ISBN: 978-3-658-00831-4
204 Seiten
Preis 17,95 Euro



So überzeugen Sie jeden

ISBN: 978-3-8349-2149-9
218 Seiten
Preis ab 26,95 Euro