



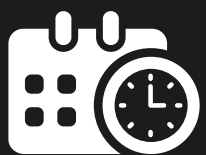
THE COSMOPOLITAN BUSINESS CLUB

PSYCHOLOGICAL SALES – PANEL

Know-How des
CEO & Founder

GÜNEY YOGURTCU

BUSINESS CODE : Innovation, Collaboration, Action
CONVERSION IS A NECESSITY!



Beginner Level



BERLIN
10787



+49 176 70 13 20 40



@COSMOPOLITAN.BUSINESS.CLUB



WWW.COSMOPOLITANBUSINESSCLUB.COM

SALES TRAINING GUIDE

Autor: Güney Yogurtcu

Format-Varianten: 1-Tages-Intensiv (7 Std) • 2-Tages-Masterclass (14 Std) • On-Demand Video

Leitidee & Erfolgsformel

Erfolg = Motivation × (Sales-Training)²

VERTRIEBSERFOLG = MOTIVATION × SALES-TRAINING zum Quadrat

Wir verbinden präzises Können (Handwerk) mit innerem Antrieb (Mindset). Training schafft Wiederholbarkeit – Motivation hält die Wiederholung am Laufen.

Kernprinzipien: Verbindlichkeit • Authentizität • Vision • Ethik

Leitbild: Vertrauen = Verkaufen. Ohne Vertrauen keine Entscheidung; mit Vertrauen wird selbst komplexer Nutzen begreifbar.

Für wen ist das Training?

CEOs, Gründer:innen, Selbstständige, Freelancer, Teams im Vertrieb & Account Management

Einkauf & Beratung (kaufen ist die andere Seite des Verkaufens)

Erfahrene Profis, die Routine blinde Flecken erzeugen ließ – Update & Schärfung

Warum ein externer Trainer?

Marktüberblick, branchenübergreifende Best Practices, frischer Blick ohne Betriebsblindheit, aktuelle Methoden statt veralteter Folien.

Externe Trainer können zwischen Projekten reflektieren und updaten.

Lernziele

Messbare Vertriebsleistung steigern (Pipeline, Win-Rate, Deal-Zyklen)

Vertrauen systematisch aufbauen und halten

Bedarf, Wille & Trigger sauber unterscheiden

Einwände souverän behandeln und abschließen (Ja/Nein-Klarheit)

• Routinen für Motivation & Regeneration etablieren

Verkaufen ist keine Technik. Es ist ein Spiegel des Menschen, seines Charakters, seiner Haltung, seiner Energie. Jeder Mensch verkauft – ob bewusst oder unbewusst. Wir verkaufen unsere Ideen, Werte, Geschichten, Träume. Und jeder, der etwas kauft, kauft nie nur ein Produkt. Er kauft immer Emotionen, Versprechen, Zugehörigkeit, Hoffnung.

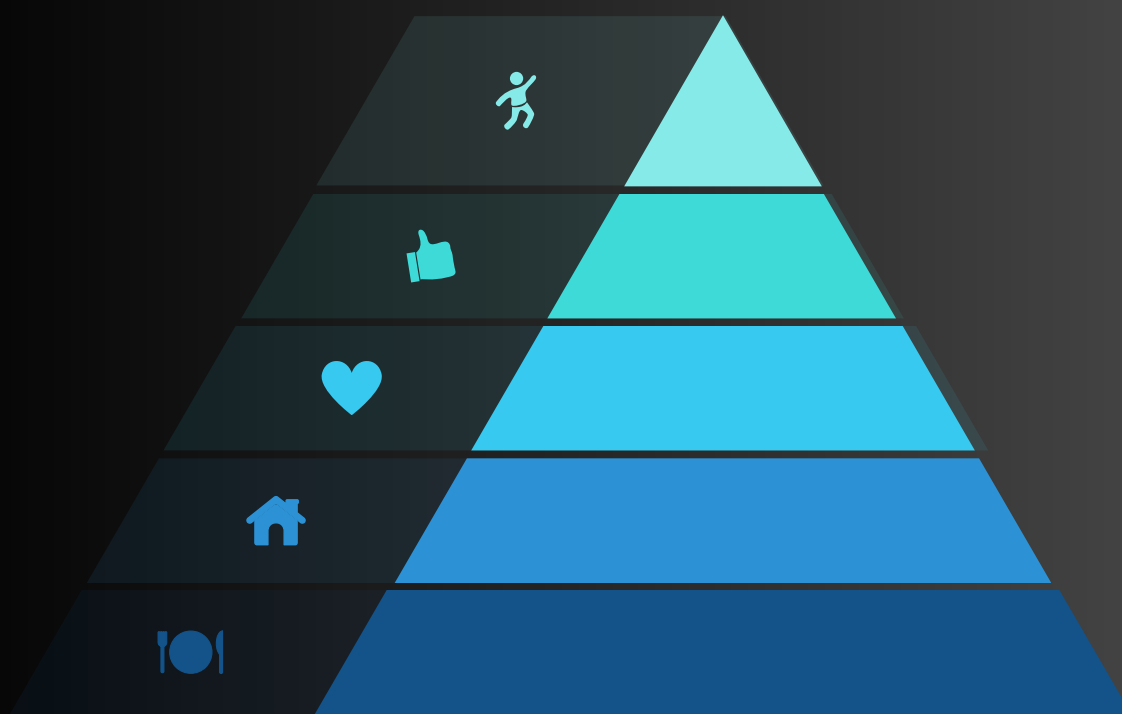
Ich habe Jahrzehnte im Vertrieb, im Tourismus, im internationalen Business gearbeitet – in Märkten, die von Emotionen und Beziehungen leben, aber auch in Strukturen, in denen Zahlen, Systeme und Entscheidungen dominieren. Ich habe Menschen gesehen, die mit Leidenschaft verkaufen, und andere, die sich selbst verbrennen. Ich habe gesehen, wie Verkäufer zu Künstlern werden – und wie sie am eigenen Erfolg ersticken. Das eine ist Erfolg, das andere ist Erschöpfung. Und genau da liegt der Unterschied: in der Haltung, in der Motivation, in der Fähigkeit, sich selbst zu verstehen. Denn wer sich selbst nicht versteht, kann keinen anderen verstehen.

Pavlov, Skinner und das innere Belohnungssystem

Viele glauben, Verkaufen sei ein Talent. Aber im Kern ist es angewandte Psychologie. Iwan Pawlow zeigte, wie stark Menschen auf Reize reagieren – wie Erwartungen entstehen, wenn Belohnungen folgen. Der Pawlowsche Hund sabberte nicht wegen des Futters, sondern wegen des Tons, der das Futter ankündigte. Genauso funktioniert Verkauf. Der Kunde reagiert auf Signale – Stimme, Haltung, Blickkontakt, Sicherheit. Wenn du es schaffst, in ihm das Gefühl von Sicherheit, Vertrauen und Anerkennung auszulösen, bevor du überhaupt dein Angebot erklärst, hast du bereits den größten Schritt getan.

B.F. Skinner ging weiter. Er zeigte, dass Verhalten durch Konsequenzen geprägt wird – die operante Konditionierung. Im Verkauf bedeutet das: Wir reagieren auf Belohnung. Der Kunde erlebt beim Kauf eine positive Emotion – ein Gefühl der Macht, der Freude, der Erleichterung. Und du als Verkäufer bekommst denselben Kick. Jeder Abschluss schüttet Dopamin aus. Es entsteht ein Kreislauf aus Anspannung, Erleichterung und Belohnung. Der Erfolg konditioniert dein Gehirn, immer weiterzumachen. Aber hier liegt die Gefahr: Wenn du dich nur noch über Abschlüsse definierst, wirst du abhängig von der Anerkennung anderer. Dann arbeitest du nicht mehr aus Motivation, sondern aus Mangel. Bewusstheit ist hier alles – die Erkenntnis, dass Erfolg nicht das Ziel ist, sondern ein Spiegel deiner Energie.

Maslowsche Bedürfnishierarchie



Selbstverwirklichung

Vertrauen

Liebe und Zugehörigkeit

Sicherheit

Physiologische Bedürfnisse

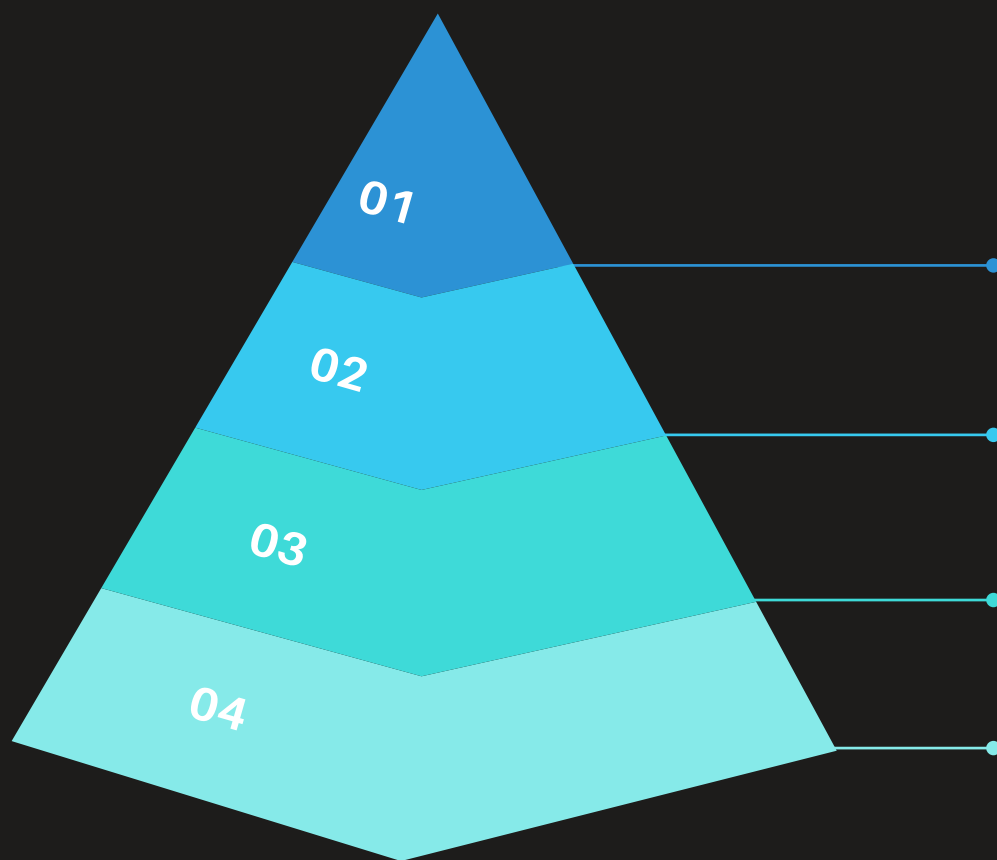
Maslow und die Evolution des Bedürfnisses

Abraham Maslow erklärte uns, dass alles, was wir tun, aus Bedürfnissen heraus entsteht. Vom Bedürfnis nach Sicherheit bis hin zur Selbstverwirklichung. Der moderne Verkauf hat diese Pyramide längst durchlaufen – Menschen kaufen nicht mehr nur, um zu überleben, sondern um sich lebendig zu fühlen. Sie kaufen, um zu bedeuten, um gesehen zu werden, um dazuzugehören. Manche kaufen sogar aus Langeweile – weil sie das Gefühl suchen, dass wieder etwas passiert.

Der moderne Käufer will nicht nur besitzen. Er will spüren. Das Bedürfnis nach Abwechslung, nach Unterhaltung, nach Bedeutung ist längst ein Teil der Kaufpsychologie geworden. Und genau deshalb muss der Verkäufer lernen, zwischen den Zeilen zu lesen. Es reicht nicht mehr, nur den Bedarf zu erkennen. Man muss das Warum verstehen – das emotionale Motiv hinter der Entscheidung. Hier schließt sich der Kreis zu Pavlov und Skinner: Wenn du erkennst, was dein Kunde wirklich fühlt und warum er es fühlt, kannst du ihn nicht nur überzeugen, sondern inspirieren. Du führst ihn nicht – du begleitest ihn. Und wenn du ihn begleitest, vertraut er dir.

Die Sprache der Mimik und Körpersprache

Ein Verkäufer, der sein Gegenüber nicht lesen kann, verkauft blind. Mimik, Gestik, Tonfall, Mikroexpressionen – sie verraten, was Worte verbergen. Zweifel zeigt sich in einem kaum merklichen Stirnrunzeln, Interesse in leicht geöffneten Lippen, Zustimmung in einem kaum sichtbaren Nicken. Wer das lesen lernt, sieht hinter die Maske. Und wer diese Signale aufgreift, wer sie spiegelt, schafft Resonanz. Vertrauen entsteht nicht durch Argumente, sondern durch Synchronität. Der Kunde spürt, dass du ihn siehst – nicht oberflächlich, sondern wirklich. Das ist kein Trick, das ist Empathie in Aktion.



AUF SICH LENKEN

Traffic antreiben

INTERAGIEREN

Mit dem Publikum in Verbindung treten

KONVERTIEREN

Anfragen generieren

OFFLINE AGIEREN

Sprechen und Kunden zum Kauf überzeugen

Marketing und Sales Vermischen sich immer mehr!



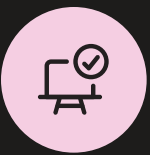
Kompetenz

Trete sicher auf und habe Deine Materie im Griff. Dazu gehört auch Deine value Proposition.



Empathie

Schau immer durch die Brille des Kunden, vergiss aber nicht Dich zu fragen: "Was ist für mich bei diesem Geschäft drin?"



Verlässlichkeit

Bist Du verbindlich ist der Kunde zu 90% verbindlich.



Aufrichtigkeit/Integrität

Einwand-Behandlungen musst Du oft nur dann starten, wenn vorher schon etwas schief gelaufen ist bzw. das Vertrauen nicht richtig aufgebaut wurde.



Offenheit

Erzähle auch von Deinen Herausforderungen und wie Du damit umgehst. Niemand ist Perfekt. Es ist ok Mensch zu sein und alles zu geben ist das Ziel. Fehler können oft ausgebessert werden.

5 Säulen des Vertrauens

Kaufmotive – Warum Menschen wirklich kaufen

Menschen kaufen aus Gründen, die weit tiefer gehen als reine Logik. Sie kaufen, um Emotionen zu stillen. Die wichtigsten Kaufmotive sind:

1. Sicherheit – der Wunsch, Risiken zu vermeiden.
2. Komfort – Bequemlichkeit, Leichtigkeit, Zeitgewinn.
3. Macht & Status – das Streben nach Einfluss und Anerkennung.
4. Liebe & Zugehörigkeit – das Bedürfnis, Teil von etwas zu sein.
5. Neugier – das Bedürfnis nach Neuem, Abenteuer, Entdeckung.
6. Selbsta Ausdruck – Identität und Selbstbild im Produkt wiederfinden.
7. Angstvermeidung – Schutz vor Verlust oder Ablehnung.
8. Lustgewinn – Freude, Genuss, Erfüllung.
9. Sinn – die Suche nach Bedeutung und Beitrag.
10. Langeweile – das Bedürfnis, das Leben wieder zu spüren.

Je besser du erkennst, welches Motiv im Kunden überwiegt, desto präziser kannst du ihm begegnen. Große Verkäufer verkaufen nicht an den Verstand, sondern an das Herz. Denn am Ende entscheidet immer das Gefühl – der Verstand rechtfertigt nur.

Für mehr Wissen rund um die Themen Sales, Marketing, Business und Tourismus werde Mitglied und Du erhältst gestaffelt Zugang zu all meinen Publikationen.

Mitgliedschaft abschliessen hier :

<https://www.cosmopolitanbusinessclub.com/memberships>

Kaufmotive - Lustgewinnung - Schmerzvermeidung