

# Emotionaler Verkauf

IfFP Institut für Finanzausbildung



Mittwoch, 26. Februar 2025 - 8.15 -  
11.45 Uhr (Online-Durchführung)

Der Unterschied zwischen emotionalem und rationalem Verkauf Im Verkaufsprozess lassen sich **zwei grundlegende Ansätze** unterscheiden: der emotionale und der rationale Verkauf.

Der emotionale Verkauf konzentriert sich darauf, die **Gefühle und Emotionen** der Kunden anzusprechen. Durch den Aufbau einer persönlichen Verbindung und das Wecken positiver Emotionen wird die Kaufentscheidung positiv beeinflusst und die Kundenbindung gestärkt. Beispiele hierfür sind Storytelling, ansprechende

visuelle Präsentationen und das Hervorheben von Markenwerten.

Deshalb ist es wichtig zu wissen, **was macht den emotionalen Verkauf so erfolgreich** und wie funktioniert er? Wann braucht es rationale Elemente und in welcher Gewichtung? Wie kann ich die Erkenntnisse künftig in meine Verkaufsgespräche einbauen und damit die Wertschöpfung der Termine erhöhen? Diese Fragen lösen wir auf und **liefern Antworten, die Sie auf einen nächsten Level bringen.**

**CHF 150.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Referenten



**Thomas Rothkoegel**  
Studienleiter, Trainer, Coach  
und Mentor, Inhaber -  
ROWAPA AG

### Veranstalter

[IfFP Institut für Finanzausbildung](#)

## Beschreibung

### Themen

- Rational vs. Emotional
- Kunden- vs. Produktorientierung
- Verkaufspsychologie
- Motivationskurve der Kunden
- Emotionale Kundenergründung
- Pencil-Selling
- Wertschöpfungsquote erhöhen

### Zielsetzung

Die Teilnehmer/innen

- erkennen, wie Emotionen und Fakten die Entscheidungsprozesse von Kunden beeinflussen
- entwickeln das Verständnis für verkaufpsychologische Ansätze
- können gezielt Vertrauen aufbauen und damit den Kaufentscheid positiv beeinflussen
- verstehen die Unterschiede der beiden Verkaufsansätze
- erhöhen künftig die Wertschöpfungsquote seiner Termine
- beherrschen die emotionale Kundenergründung

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Buchungsbedingungen

## **AGB für Seminare von IfFP Institut für Finanzplanung**

### **Annulation/Ferbleiben**

Bei Annulation weniger als 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung oder Fernbleiben verfällt die Seminargebühr

### **Ersatzteilnehmer**

Das Stellen von Ersatzteilnehmern ist ohne Gebühr möglich

Hinsichtlich Datenschutz gelten - zusätzlich zu den unten genannten Bestimmungen zum Datenschutz - die Datenschutzbestimmungen der IfFP Institut für Finanzplanung AG. Diese finden Sie auf der Webseite: [www.iffp.ch](http://www.iffp.ch)