



Impuls-Workshop

Relevanzfaktor Aufmerksamkeit

So kriegen Sie, was alle wollen!

Wenn Sie auch nur noch „Kauf mich!“ brüllen, können Sie einpacken! Heute schreien alle durcheinander, und auch Ihnen hört dann niemand mehr zu. Deshalb ist Aufmerksamkeit die härteste Währung der Welt. Um sie zu kriegen, müssen Sie wissen: 1. Wer sollen Ihre Kunden sein? 2. Wie ticken und was wollen sie? 3. Wie schenken Sie ihnen echte Beachtung – als wichtigste Voraussetzung dafür, sie für sich zu gewinnen.

Inhalte des Impuls-Workshops – als Alternative zum Keynote-Vortrag oder im Anschluss daran

- Wie wichtig es ist, dass Sie Ihre Kunden kennen und verstehen
- Wie Sie die „Kauf mich!“-Kakophonie der anderen durchbrechen
- Dass aktives Zuhören und beredtes Schweigen die entscheidenden Kommunikationsmittel sind
- Wie Sie geplant die Aufmerksamkeit Ihrer Wunschkunden kriegen
- Wie Sie Ihre Kunden zu Fans machen, die gerne über Sie reden

Was Ihre aufmerksamen Teilnehmer mitnehmen

- Aha: Nur Botschaften raushauen funktioniert nicht – wir müssen vor allem zuhören und verstehen!
- Strategie: Jetzt kenne ich Techniken, mit denen wir relevant sind und bleiben!
- Vorsprung: Damit halten wir alle Nicht-Zuhörer und Nur-Sender auf Abstand!

Übrigens: Wer lacht, hat verstanden. Ich garantiere beides.

Buch

„Aufmerksamkeit: Warum wir sie so oft vermissen und wie wir kriegen was wir wollen“ [Amazon](#)

[Zur Website](#)

