



Liebe Lucy Kayes,

„Lekker verkaufen“ – das hatte was!

Mit Ihrem Workshop bekamen wir als Mitgliedsfrauen des unternehmerinnen forum niederrhein gemeinsam mit unseren Gästen tatsächlich einen Leckerbissen in Sachen „Lekker verkaufen“ aufgetischt.

War es allein schon ein schon ein feines (Trainer-) Kunststück, die mehr als 60 Frauen nach einem wuseligen Fototermin und ersten intensiven Gesprächen auf den Punkt genau dazu zu bringen, ihre Wahrnehmungen und Sinne zu schärfen, haben Sie uns in den Ihnen zur Verfügung stehenden knappen zwei Stunden erleben lassen, was es heißt, Verkaufsgespräche über die Geschmacks- und (Kauf)-nerven erfolgreich zu führen.

Nach der Devise „Praxis schlägt Theorie“ gab es diverse Aufgaben zu lösen, es musste an Flüssigkeiten und Gewürzen gerochen werden, es wurde geschmeckt und gefühlt. Die genial in das Workshopgeschehen eingebaute Kurzpräsentation über Annette Raadts Edelobstplantage, die „wie gemalten“ Äpfel von Annette Raadts lösten schon allein beim Anschauen Speichelfluss aus. Interaktives Training pur – alle waren sichtlich von der Art, wie Sie hier immer wieder den Bogen zur täglichen Praxis geschlagen haben, begeistert. Es wurde viel miteinander diskutiert, ausprobiert, gefachsimpelt und - gelacht.

So macht „Verkaufen lernen“ Spaß. Sie merken schon: Ihr Credo: *„Sie verkaufen nicht das Produkt- Sie verkaufen Emotionen. Es liegt an Ihnen, dass Ihre Kundinnen und Kunden das haben wollen, was Sie anbieten. Dazu müssen sie erleben, schmecken, riechen, anfassen. Das Wohlgefühl, die angefachte Begeisterung, aber auch die (Vor-)Freude auf das Produkt sind der Schlüssel für die Kaufentscheidung“* - ist bei uns angekommen! Vielen Dank dafür.

April 2014

Gabriele Coché-Schüer

Vorstand unternehmerinnen forum niederrhein