

VENDING

report

Vertikale Leichtigkeit

- Glasfront Verkaufsautomat
- Vertikal-Liftsystem
- solide Ausgabemechanik
- optimierte Greifbewegung
- 5/7 Etagen
- 6 Auswahlen/Etage
- Energie-Effizienz

G DRINK



WANN WERDEN SIE ZUM „PRODUKT- UND MARKENFLÜSTERER®“ SPRECHEN SIE PRODUKTISCH® DIE SPRACHE IHRER KUNDEN?

Peter Urdl, Dallmayr Österreich: Was bedeutet es „Produkt- und Markenflüsterer®“ zu sein?

Siegfried Orendi: Ende April reiste ich zur weltgrößten Vendingmesse NAMA nach Las Vegas. An einem Abend dort kam ich beim Abendessen mit Peter Urdl (Dallmayer Österreich) ins Gespräch, der sich u. a. als enger Freund von Arnold Schwarzenegger herausstellte, für den er das Schwarzenegger-Museum in Österreich aufbaute. Es war ein sehr sympathisches, langes Gespräch – die gemeinsame Wellenlänge war sehr präsent. Neben den vielen privaten Details wollten wir natürlich auch mehr vom gegenseitigen Business erfahren und so fragte mich Peter Urdl auch schon bald:

PU: Was heißt es für dich denn konkret, ein „Produktflüsterer zu sein?“

Als „Produktflüsterer®“ Ihrer Kunden gelingt es Ihnen, die Bedürfnisse, Wünsche, Ideen und Erwartungen ihrer Kunden zu verstehen, zu errahnen und diese Wünsche typ- und präferenzgerecht zu reflektieren. Sie begleiten die Menschen/Kunden bei deren Entscheidungsfindung für IHRE Marke, Ihre Produkte und Dienstleistungen. „Produktflüsterer®“ hat zum Ziel, mit System und Struktur die Erwartungen Ihrer Kunden an Ihre Produkte, Dienstleistungen und Services nicht nur zu erfüllen, sondern sogar zu übertreffen.

PU: Was ändert sich dadurch in der Beziehung zu meinen Kunden?

Die Loyalität zur Marke und den Produkten steigt wahrnehmbar an. Nach den Trainings/Workshops oder der Ausbildung zum Produkt- und Markenflüsterer „scharren die VerkäuferInnen mit den Hufen“; sie wollen mit dieser neuen Sichtweise sowie dem neuen emotionalen Bezug zu ihrem Produkt den Markt erobern.

Die Verkäufer sehen ihre Produkte und Dienstleistungen ganz neu, empathisch aus der Perspektive ihrer Kunden. Sie sind zu ihrem „Baby“ geworden. Sie wollen, dass ALLE sie kennenlernen, „lieben“ und haben wollen. Die Frage „Wie sprechen Sie denn zur Welt da draußen über Ihre Produkte, wie machen Sie sich da draußen verständlich?“ hat eine

völlig neue Signifikanz bekommen. Als „Produktflüsterer®“ animieren Sie die Kunden und Wiederverkäufer dazu, Ihre Produkte, Ihre Marke zu erleben, neu zu verstehen und emotional anzunehmen. Er befähigt Sie im zweiten Schritt, ebenfalls auf diese Weise „Produktzuflüstern®“, bis das Flüstern den Endkunden erreicht hat. Eine „Produktflüsterer-Kette®“, die ihre Kunden verstehen welche sie ihnen verständlich machen, ist geboren. Wenn sich diese Kette bis in die Köpfe der Nutzer fortsetzt, sind automatisch die besten „Brand-Botschafter“ – „Marken-Botschafter“ für das Produkt geboren, die in der exakt passenden und damit richtigen „Sprache“ darüber kommunizieren. So setzt sich das Gesprochene „produktisch“ bis zum Nutzer durch.

Das bedeutet final:

Als Produkt- und Markenflüsterer® der mit „PRODUKTISCH“, der empathischen Kunden-Sprache ausgestattet ist, gelingt es alle Persönlichkeitstypen, Persönlichkeitspräferenzen zu erreichen und Menschen profitabel anzusprechen. Sie holt den Gesprächspartner ins Boot, holt ihn dort ab, wo er sich befindet, Sie verstehen es eine Brücke zu bauen um die Produktbotschaften mit den individuellen Kunden-Bedürfnissen zu synchronisieren. Die Kommunikation erfolgt aus der Sicht der Zielperson. Die Frage „Was möchte, wünscht und benötigt mein Gegenüber?“ steht im Mittelpunkt. Dieses wird ermöglicht durch mehr Sehen, mehr Hören, mehr Fühlen in der Welt Ihrer Gesprächspartner, dem allseits informierten Kunden von heute.

Die Methodik – Das Orendi-Erfolgs-System®

Das Orendi-Erfolgs-System® befähigt Menschen, im Kundendialog zu wahren „Produkt-flüsterern®“ zu werden und damit mehr Aufträge, mehr Umsatz und mehr Marge zu generieren. Sie erleben, welche Strategien im Dialog mit dem Kunden 3.0, dem Kunden von heute, es möglich machen, effektivere und effizientere Gespräche zu führen. Und zwar mit maximaler Identifikation und Motivation, also auch mit mehr Freude – und eben Erfolg!



Siegfried F. Orendi
Orendi Academy

Coach, Trainer und Berater über 30 Jahre Erfahrung auf dem nationalen und internationalen Markt.

Rational nachvollziehbar und emotional wirksam!

Nach neuesten Erkenntnissen der Hirnforschung sind dies die wichtigsten Kriterien für jede Kaufentscheidung. Als „Produktflüsterer®“ werden Sie zum Einkaufsberater Ihres Kunden. Sie punkten mit Ihren Argumenten direkt im Entscheidungszentrum der Menschen. Das heißt für Sie, dass Sie als „Produktflüsterer®“ das eigene Leistungspotenzial steigern und das Erreichen Ihrer Vertriebsziele und damit Ihren Erfolg sichern!

Erfolgreicher Produkte/Dienstleistungen verkaufen, Erfolgreicher im Team wirken und Erfolgreicher Mitarbeiter führen.



Noch immer beeindruckt von den vielfältigen, tollen Erlebnissen in Las Vegas.

Grüßt Sie herzlichst Ihr
Siegfried F. Orendi

Spechen Sie Produktisch®

Die emphatische Sprache der Produktflüsterer® Besser verkaufen mit den „Botschaften Ihrer Produkte“
www.orendi-academy.de