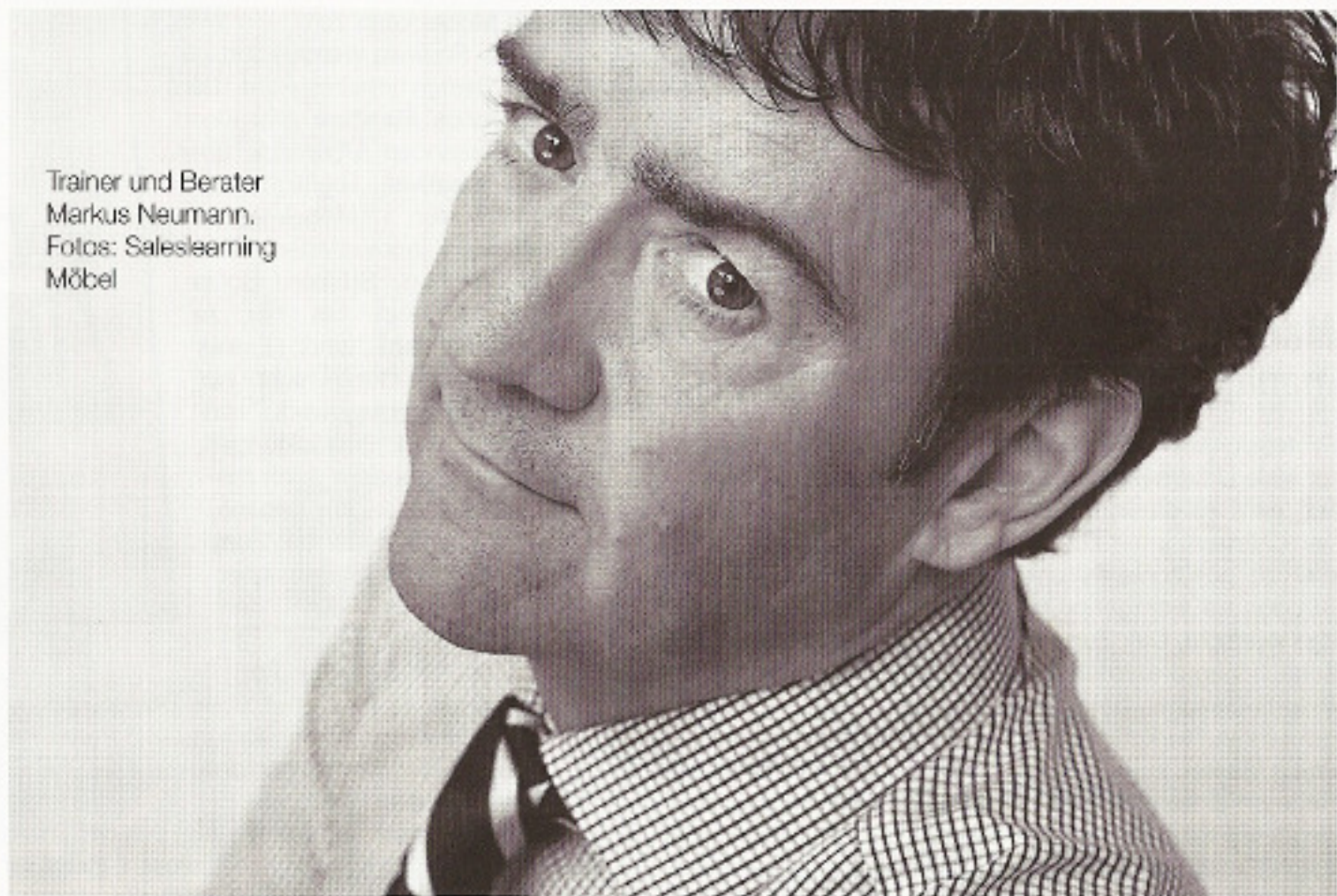


# Der genetische Code des Kunden

**Saleslearning Möbel setzt auf individuelle Ansprache der Kunden | Neue Konzepte**

Menschen sind verschieden. Dass sie so unterschiedlich handeln, fühlen, denken und reden ist in nur drei Grundmustern des Verhaltens – der Selbsterhaltung, Selbstbehauptung und der Selbstbestimmung – begründet. Diese haben sich im Laufe der Entwicklungsgeschichte des Menschen in seinen Genen und seinem Gehirn verankert und stehen in einem unmittelbaren Zusammenhang mit den wesentlichen Beweggründen, die einen Kunden antreiben, etwas zu kaufen. Dank der modernen Hirnforschung können die unterschiedlichen Grundmotive, die die persönliche Biostruktur eines Kunden bestimmen, sichtbar gemacht werden. Aufgrund der erkannten Biostruktur kann schließlich der Beratungsverlauf auf den genetischen Code des Kunden abgestimmt und so die richtige Verkaufsstrategie gewählt werden. Dieses Erkennen von Bedürfnissen oder der Kaufmotivation des Kunden ist erlernbar und trainierbar. Darauf hat sich Markus Neumann, Trainer und Berater in der Möbelbranche, spezialisiert und seine Vorträge und Seminare entsprechend aufgebaut. Bereits zahlreichen Möbelhäusern hat er mithilfe der leicht umsetzbaren und

Trainer und Berater  
Markus Neumann.  
Fotos: Saleslearning  
Möbel



praxisorientierten Methoden verholten, Gewinne zu steigern und die Existenz des Unternehmens auf Jahre hinaus zu sichern. Weitere Informationen und eine Referenzliste sind unter [www.saleslearning-moebel.de](http://www.saleslearning-moebel.de) zu finden. bs