



# Emotionaler Verkauf

## Der feine Unterschied

Mittwoch, 26. Februar 2025, 08.15 – 11.45 Uhr

Online



# Emotionaler Verkauf

## Worum geht es?

---

### 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 Dich auf einen nächsten Level bringen.

## Inhalte

---

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

## Ergebnisse

---

### 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

## Referent

---

### Thomas Rothkoegel

Sales Profi und Unternehmer  
ROWAPA AG  
Gründer und Inhaber



## Agenda

---

<b>Termin</b>	Mittwoch, 26. Februar 2025
<b>Zeit</b>	08.15 – 11.45 Uhr
<b>Ort</b>	Online

## Information und Anmeldung

---

Aktuelle Informationen finden Sie jederzeit auf [www.finanzakademie.ch](http://www.finanzakademie.ch). Anmeldung online auf der gleichen Website.

## Gebühren

---

Halbtagsseminar CHF 330, für Rabattberechtigte CHF 250.

**Rabattberechtigt** sind Mitglieder bzw. Mitarbeiter dieser Organisationen: Aquila, ASDA, FPVS / SFPO, KV Zürich, ProCare, SFBV, SIBA, SVWG, Treuhand Suisse, VSV, Willis sowie Dozierende des IFFP. Ferner bestehen Vergünstigungsvereinbarungen mit verschiedenen Firmen der Finanzbranche.

Bitte machen Sie den Rabatt bei der Online-Anmeldung durch Ankreuzen der betreffenden Organisation geltend. Eine nachträgliche Rabattierung ist nicht möglich.

## Anerkennungen

---

Die Webinare / Seminare von finanzakademie.ch sind von diesen Organisationen anerkannt für die Erfüllung von Weiterbildungsverpflichtungen:

- **SFPO**-Mitglieder erhalten für den Besuch eines Webinars 4 CEC.
- Members von **Cicero** erhalten 4 Credits.
- Ausgewählte Webinare / Seminare sind von der **SAQ** (Swiss Association for Quality) anerkannt als Massnahme für die Aufrechterhaltung bestimmter Zertifizierungen als Bankkundenberater/in SAQ (3.5 Lernstunden pro Seminar).
- Die Webinare / Seminare tragen das Gütesiegel der **IAF** Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich



## finanzakademie.ch

finanzakademie.ch bietet Weiterbildungsseminare zu Finanzen, Vorsorge und Steuern. Die Seminare sind auf die praktischen Bedürfnisse von Beraterinnen und Beratern mit Privat- oder Firmenkunden ausgerichtet und vermitteln konkretes, direkt anwendbares Praxiswissen.

## Beirat

- Lothar Arnold, Helvetia, Sursee
- Reto Bächinger, ASDA, Aargau
- Bruno Beer, profitax ag, Zug
- Paulo Gnehm, Credit Suisse, Zürich
- Katja Lager, SFBV, Zürich
- Patric Langer, FPVS, Bern
- Stephan Theiler, IffFP, Zürich

## Organisation und Durchführung

IffFP Institut für Finanzplanung, Zürich, [www.iffp.ch](http://www.iffp.ch)



In Zusammenarbeit mit  
TaxWare AG, Schönbühl BE, [www.taxware.ch](http://www.taxware.ch)

# TAXware

## Unterstützt von

ASDA Schweizerische Vereinigung der dipl.  
Versicherungsfachleute



ASSOCIATION SUISSE DES DIPLOMÉS EN ASSURANCES  
SCHWEIZERISCHE VEREINIGUNG DER DIPLOMIERTEN VERSICHERUNGSFACHLEUTE  
ASSOCIAZIONE SVIZZERA DEI DIPLOMATI IN ASSICURAZIONE

COMITE CENTRAL  
ZENTRALVORSTAND

FPVS FinanzplanerVerband Schweiz



SFBV Schweizerischer Finanzberaterverband



SFBV SCHWEIZERISCHER  
FINANZBERATERVERBAND

SFPO Swiss Financial Planners Organization

