

A photograph of two women in a clothing store, smiling and holding hands. The woman on the left has long dark hair and is wearing a light brown blazer over a white top. The woman on the right has blonde hair tied back and is wearing a light-colored blazer. They are standing in front of a rack of clothes. The background is softly blurred, showing more clothing and a bright, airy atmosphere.

LoveSelling-Rapport für den Einzelhandel

Wenn Verkauf berührt direkt am Point of Sale



Emotion statt Aktion

Kunden wollen sich verstanden fühlen nicht überredet.



Erlebnis statt Transaktion

Der Laden wird zur Bühne echter Begegnung.



Vertrauen statt Technik

Menschen kaufen von Menschen nicht von Rabattaktionen.



Die 7 N's des LoveSelling im Einzelhandel

1 Non-Mainstream

Keine Standardschulung 3 LoveSelling ist ein Erlebnis.

3 Not

Reizüberflutete Kunden brauchen Orientierung und Ehrlichkeit.

2 Neue Haltung

Verkaufen mit Respekt, Präsenz und echter Verbindung.

4 Narbe

Kundenerlebnisse mit Druck oder Gleichgültigkeit wirken nach LoveSelling schafft Heilung.



Die 7 N's des LoveSelling (Fortsetzung)

1 Nötigung

Push-Verkauf ist out. Resonanz ist der neue Weg.

2 Neugier

Was passiert, wenn Verkäufer wirklich hinhören?

3 Nutzen

Emotional gebundene Kunden kaufen mehr und kommen wieder.

Trainingsmodule für den Einzelhandel

Verkäufer/innen

Emotionale Bedarfsanalyse,
Kundentypen verstehen,
Verkaufpsychologie mit Herz.

Store-Leitung & Teamführung

Mitarbeitermotivation,
vertrauensvolle Führung,
Umgang mit Drucksituationen.

Kassen- & Servicepersonal

Berührender Service,
Reklamationen als Beziehungs-
Chance nutzen, positive
Abschlussmomente.

Mini-Studie: Emotion verkauft auch im Einzelhandel

71%

Kundentreue

der Kunden bleiben einem Geschäft treu, wenn sie sich persönlich angesprochen fühlen.

68%

Kaufentscheidung

nennen emotionale Beratung als Hauptgrund für ihren Kauf.

89%

Besseres Erlebnis

bewerten ihr Einkaufserlebnis besser, wenn echte Verbindung stattgefunden hat.

Marktanalyse Einzelhandel am POS

Beratung wird gefühlt, nicht gesucht.

Produktinfos haben Kunden oft schon was fehlt, ist menschliche Orientierung.

Personalmangel trifft auf Erwartungsdruck .

Verkäufer brauchen emotionale Werkzeuge, um in kurzer Zeit Vertrauen aufzubauen.

Einzelhandel in der Abgrenzungskrise.

Sortimente ähneln sich wer berührt, bleibt im Gedächtnis.

Digitalisierung Entmenschlichung.

LoveSelling integriert Technologie ohne den Menschen zu verlieren.



LoveSelling-Checkliste für den Einzelhandel

-  Fühlen sich Kunden bei uns gesehen oder nur abgefertigt?
-  Kommt echte Begeisterung am POS rüber oder nur Routine?
-  Versteht das Team die emotionale Wirkung von Sprache und Haltung?
-  Wird Vertrauen aufgebaut oder nur Produkte erklärt?

Ihr Nutzen mit dem LoveSelling-Paket

Einzel Schulung:	1 Training bis 10 Pers., 1x 8 Std., 1.250 - netto
Kombi-Paket:	2 Trainings bis 10 Pers., 2x 8 Std., 2.300 - netto
Intensiv-Paket:	3 Trainings bis 10 Pers., 3x 8 Std., 3.250 - netto

Ihr nächster Schritt

Michael Weyrauch Verkaufstrainer mit Herz. Trainings, die Vertrauen wirken und Umsatz bewegen.

Kontakt: Weyrauch Consulting

Tel: 0160 91494102

E-Mail: kontakt@michaelweyrauch.de

www.michaelweyrauch.de