

www.berlin-isst-gut.com

Dr. Karin Raschinsky

Kilianstrasse, 12459 Berlin

Telefon: 030 / 530 14 518

Fax: 03212-1061800

doktor@kaese-kuchen.com

„Mit Geschmack verkaufen – den Geschmack bestimmen“

Für Käsekuchen, Torten, Marmeladen, Pralinen....

Mit Geschmacksadjektiven und mit Ausdruck empfehlen:

Bitte ankreuzen:

© für den aktiven Verkauf in Vorbereitung auf den Käsekuchen-Wettbewerb:.....

© für die aktive Empfehlung, den aktiven Verkauf der Kuchen / Torten:.....

© für die aktive Empfehlung, den aktiven Verkauf von Likören / Chutneys anderer Produkte.....

Mit Ausdruck empfehlen und mit Geschmacksadjektiven anbieten

Mit Ausdruck anbieten & Mit Ausdruck empfehlen

Ein Seminar für den Verkauf von feinen Produkten wie: Törtchen & Torten, Pralinen & petit fours, Marmeladen & Dips, Schokoladen, Likören.....

Ihnen stehen unterschiedliche Möglichkeiten der individuellen Gestaltung zur Verfügung: z.B. für Mitarbeiter: Seminar für Ausdrucksanbieten aber auch als Chef-Seminar zur Bestimmung von Verkaufsrichtungen.

Jedes der feinen Produkte steht für einen ganz speziellen Bereich.

Dennoch werden alle Produkte nach einer Eigenschaft beurteilt: **nach dem Geschmack!**

Schmeckt es oder schmeckt es nicht – das ist die Frage!

Geschmack & die Wertung des Geschmacks

sollen während des Verkaufs im Mittelpunkt stehen,

ein Kaufanreiz sein, der dann auch die Kaufentscheidung bestimmt.

Der Geschmack bildet also den Mittelpunkt des Ausdrucks.

Das ist der zentrale Punkt im Verkauf.

Das ist das Geheimnis des Verkaufs.

Schwerpunkte des Seminars:

1. Geschmacksadjektive: LECKER ist nichtssagend....

1.1. Was sind Geschmacksadjektive?

a) Standards

b) Bestimmung der ***Geschmacksadjektive für meine Produkte***

www.berlin-isst-gut.com

Dr. Karin Raschinsky

Kilianstrasse, 12459 Berlin

Telefon: 030 / 530 14 518

Fax: 03212-1061800

doktor@kaese-kuchen.com

2. Die Anwendung der Geschmacksadjektive in der Verkaufssprache

2.1. Unterschiede zwischen „Normal-Sprache“ und „Verkaufssprache“

2.2. Meine Produkte mit meinen Geschmacksadjektiven in eine Verkaufssprache „kleiden“

a) Jeder Teilnehmer schreibt praktisch den Verkaufstext für seine Produkte: mit den zutreffenden und bestimmten Geschmacksadjektiven

Beispiel:

Käsekuchen oder „Das kleine feine Käsetörtchen“:

..... schmeckt fein cremig, ist mit einem leichten Zitronengeschmack unterlegt,.... wurde mit einer Nuance Zimt unterlegt und ergänzt geschmacklich sehr gut die cremige Quarkmasse,..... der angenehme Quarkgeschmack erhält eine „Aufmunterung“ durch die fruchtigen Mandarinen (oder Aprikosen),Sie schmecken das pure Quarkaroma – die Kombination von Rosinen, Milch und Sahne kommt voll zur Geltung,ist die Königin unter den Käse-Sahnetorten mit einem aufregend-prickelnden Cassis-Geschmack.....etc.....

b) Jeder Teilnehmer erhält dabei die Aufmerksamkeit und die Unterstützung der anderen Kursteilnehmer. Es entstehen zahlreiche AHA – und Synergieeffekte.

Ausdrücklicher Hinweis: Jeder Gedanke, jeder sprachliche Hinweis ist wichtig und wertvoll

c) Der Verkaufstext erhält eine Struktur:

- die Bedeutung des ersten Empfehlungssatzes
- Ansprache von Emotionen
- Bilder im Kopf des Kunden erzeugen

3. Wie wird dieser Anspruch umgesetzt?

3.1. Jeder Teilnehmer bringt die Wunschprodukte plus Inhaltsstoffe mit und stellt diese auch vor.

3.2. Geschmacksbestimmung im Team – Karin Raschinsky fasst das Geschmacksempfinden und die Vorschläge in Geschmacksadjektive zusammen

Das ist ein Lernprozess für alle Teilnehmer.

3.3. Eine Assistentin nimmt das Formuliere, die Ideen und die Adjektiv-Kreationen auf, so dass diese Ihnen auch digital zur Verfügung stehen.

www.berlin-isst-gut.com

Dr. Karin Raschinsky

Kilianstrasse, 12459 Berlin

Telefon: 030 / 530 14 518

Fax: 03212-1061800

doktor@kaese-kuchen.com

2. Teil: Der Ausdruck beim Anbieten meiner Produkte

1. Die ICH-Empfehlung:

a) Wie drücke ICH eine ICH-Empfehlung aus?

b) Was spiegelt die ICH-Empfehlung beim Kunden wieder?

ICH empfehle, ICH erkläre den Geschmack und ICH spreche über den Geschmack, so wie ICH zu & hinter dem Produkt stehe.

2. Training des persönlichen Ausdrucks! Praxis ist das Kriterium der Wahrheit:

Wie drücke ich den Geschmack aus?

Kann ich mich über den Geschmack zum Kunden hin bewegen?

Teilnahmegebühren / Veranstaltungen:

1. Veranstaltungen im Rahmen des Käsekuchen-Wettbewerbs:

Teilnahmegebühr: 30,00 €/pro Teilnehmer zzgl. 19%

Veranstaltungsort: in Ihrer Firma / Räume: Studio BALU (Wedding) / Fipp e.V. S-Bahnhof Sonnenallee

Die Termine:

Montag: 13:00 Uhr bis 17:00 Uhr

02.02. 2015 - Montag: **09.02.** 2015 - Montag: **16..02.** 2015 - Donnerstag: **23.02.** 2015 -

2. Geschmacksseminare allgemein:

Teilnahmegebühr: 110,00 €/pro Teilnehmer zzgl. 19%

Veranstaltungsort: in Ihrer Firma / Räume: Studio BALU (Wedding) / Fipp e.V. S-Bahnhof Sonnenallee

Die Termine:

4. Februar: 13:00 Uhr bis 17:00 Uhr - 18. Februar: 13:00 Uhr bis 17:00 Uhr

4. März: 13:00 Uhr bis 17:00 Uhr