

Wismar, 9. Juni 2015

## WEITERBILDUNG VERKAUFSPSYCHOLOGIE

### AUF HOHER SEE ZUM VERKAUFSPROFI

**WINGS erweitert ihr Angebot um die Weiterbildung „Verkaufpsychologie“. Auf einer fünftägigen Seminarreise durch die Nordsee lernen die Kursteilnehmer, Neukunden zu gewinnen und erfolgreiche Verkaufsgespräche zu führen.**



**Lernerfolg durch positive Erlebnisse:** Auf hoher See werden die WINGS-Kursteilnehmer zu echten Verkaufsprofis (Bildnachweis: Corbis)

unverzichtbar, sich mit den Prozessen, die über Erfolg und Misserfolg im Verkauf entscheiden, auseinanderzusetzen, sie zu verstehen und im Idealfall zu beeinflussen. „Wir versuchen mithilfe wissenschaftlicher Methoden zu begreifen, was in jedem einzelnen Kunden vor, während und nach einer Kaufentscheidung vor sich geht – und natürlich wie wir dieses Wissen wirkungsvoll in unsere Verkaufsstrategien einfließen lassen können“, so Sturm.

Wer seine Produkte erfolgreich an den Mann bringen möchte, muss sich einiges einfallen lassen. Selbst das beste Produkt und überzeugende Argumente garantieren noch keinen Geschäftsabschluss. Ein Grund dafür: Die meisten Menschen treffen ihre Kaufentscheidungen vor allem aus dem Bauch heraus. Das weiß auch Dr. Hieronymus Sturm, Leiter der neuen berufsbegleitenden Weiterbildung „Verkaufpsychologie“ bei WINGS, dem Fernstudienzentrum der Hochschule Wismar: „Ob sich ein Kunde für ein bestimmtes Produkt entscheidet, hängt von vielen Faktoren ab.“ Für professionelle Vertriebler ist es deshalb

#### **Weiterbildung auf dem Schiff: Wie der Verkäufer zum Psychologen wird**

Für die Umsetzung der Weiterbildung kooperiert WINGS mit dem Kreuzfahrtunternehmen AIDA Cruises. Der Kurs startet erstmals im Oktober 2015 und führt die Teilnehmer im Rahmen einer fünftägigen Seminarreise auf dem Kreuzfahrtschiff AIDAbella von Hamburg über Amsterdam nach London und wieder zurück. „Wir verlassen für das Seminar bewusst das gewohnte und alltägliche Umfeld der Teilnehmer, um alte Denkmuster hinter uns zu lassen“, erklärt Sturm. Auf hoher See lernen sie den Verkaufsprozess aus einer völlig neuen Perspektive kennen, analysieren Verkaufssituationen, optimieren Strategien und erlernen Techniken, die dazu dienen, die Kaufabsicht des Kunden zu verstärken.

#### **Effizienter Lernen dank emotionaler Erlebnisse**

Auf AIDAbella sind die Seminarteilnehmer gern gesehene Gäste. „Wir haben in den vergangenen Jahren sehr erfreuliche Erfahrungen mit Seminargruppen gesammelt und dabei stets positive Rückmeldungen erhalten. Wir freuen uns über die neue Kooperation mit WINGS und auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit“, so Lars Weide, Director Sales bei AIDA Cruises. „Während der Reise verknüpfen die Kursteilnehmer die Lehrinhalte mit

#### **Pressekontakt:**

WINGS GmbH, Philipp-Müller-Straße 14, 23966 Wismar, [www.wings.hs-wismar.de](http://www.wings.hs-wismar.de),  
E-Mail: [presse@wings.hs-wismar.de](mailto:presse@wings.hs-wismar.de), Tel.: 040-468832-77, Fax: 040-468832-32

# Pressemitteilung



emotionalen Erlebnissen. Dadurch fällt es ihnen viel leichter, das Gelernte zu verinnerlichen – und AIDAbella bietet dafür eine ideale Umgebung.“

## **Informationen zur fünftägigen Seminarreise**

Die Kosten für die fünftägige Seminarreise vom 1. bis 5. Oktober 2015 belaufen sich auf 1.849 Euro. Darin enthalten sind Seminarkosten, Unterkunft und Verpflegung in den Bordrestaurants. Die Anmeldung zur Seminarreise ist bis zum 31. Juli 2015 möglich unter [www.wings.de/aida](http://www.wings.de/aida).

Für alle Interessierten bietet WINGS am **25. Juni, 19 Uhr eine Online-Infoveranstaltung** zur Weiterbildung „Verkaufpsychologie“.

## **Über WINGS – Wismar International Graduation Services GmbH**

WINGS ist das 2004 gegründete Tochterunternehmen der Hochschule Wismar. Als Fernstudienzentrum organisiert WINGS berufsbegleitende Fernstudiengänge und zertifizierte Weiterbildungen in den Bereichen Wirtschaft, Technik und Gestaltung mit den staatlichen Graduierungen Bachelor, Diplom und Master. WINGS bietet ihre Angebote an zehn bundesweiten Standorten an. Derzeit sind rund 4.000 Fernstudenten und mehr als 600 Weiterbildungsteilnehmer an der Hochschule Wismar eingeschrieben. Damit zählt WINGS zu den führenden staatlichen Fernstudienanbietern in Deutschland. Alleiniger Gesellschafter ist die Hochschule Wismar. Aktuelle Informationen zum Fernstudium finden Sie unter [www.wings-fernstudium.de](http://www.wings-fernstudium.de)

## **Pressekontakt:**

WINGS GmbH, Philipp-Müller-Straße 14, 23966 Wismar, [www.wings.hs-wismar.de](http://www.wings.hs-wismar.de),  
E-Mail: [presse@wings.hs-wismar.de](mailto:presse@wings.hs-wismar.de), Tel.: 040-468832-77, Fax: 040-468832-32