



MIT DEM ERLEBNISPROFIL IHRER KUNDEN AUF ERFOLGSKURS

Spezial:
AUTOMOTIVE
Persönlichkeit rund ums Auto

Für unsere Partner in der Automobil-Branche:

Neue AnthroProfil® Verkaufsförderungs-/Beratungs-Aktion schafft **erhöhte Nachfrage für Neu-, Gebrauchtwagen und Service.**

Das „ErlebnisProfil-Auto“ bietet Ihnen und Ihren Mitarbeitern neue Möglichkeiten in der fachlichen Kundenberatung.
Das „ErlebnisProfil-Auto“ hilft, **erfolgreicher zu verkaufen** .



KUNDENBINDUNG MIT DEM ERLEBNIS-PROFIL

Seit Jahren führt das Institut die vom beratenden Anthropologen und renommierten Trainer Rudolf Vogl entwickelten Seminar-Programme inkl. der Buchserie erfolgreich bei seinen Handels-Partner ein.

Ein **praxisorientiertes Trainings-Programm**, das von Händlern und Mitarbeitern mit großem Engagement verfolgt wird. Die neue Verkaufsförderungs-/Beratungs-Aktion:

Entdecken Sie Ihr ErlebnisProfil-Auto.

Speziell für Autohäuser und deren Service entwickelt – baut es auf dieser Seminar- und Trainingsreihe auf.

Sie ist die Basis für langfristige und zuverlässige Kundenbindung.



DIE PERSÖNLICHKEITS-STRUKTUR ALS AUSGANGSPUNKT

Langjährige Erfahrungen aus wissenschaftlichen Forschungsarbeiten haben ergeben, dass sich alles Verhalten des Menschen – damit auch sein Konsumverhalten – aus der jeweils individuellen Ausprägung seiner Persönlichkeit ableitet.

Diese wird durch das individuell unterschiedliche Zusammenspiel dreier Gehirn-

teile bestimmt: **Stammhirn, Zwischenhirn** und **Großhirn** beeinflussen uns unterschiedlich stark.

Diese drei sind bei allen Menschen unterschiedlich ausgeprägt. Die „ErlebnisProfil-Analyse“ gibt die individuelle Ausprägung an und erklärt, was man deshalb beim Autokauf und der Bera-

tung von Dienstleistungen – z. B. im After Sales – ganz besonders beachten sollte.

Da das „ErlebnisProfil“ Ihrer Kunden sehr stabil ist, baut sich dadurch auch eine intelligente Kundendatei auf. Diese wird zur perfekten Basis all Ihrer Aktivitäten.

EROBERN SIE DAS VERTRAUEN IHRER KUNDEN

Durch die Aktion „Entdecken Sie Ihr ErlebnisProfil“ fühlen sich die Kunden bei Ihnen gut aufgehoben. Sie spüren individuelle Betreuung. Sie gewinnen Vertrauen.

Dadurch werden ganz individuelle Vorhaben der Kunden und ihrem Auto mit Ihnen als Fachberater realisiert.

Die Kenntnis der persönlichen „Erlebnis-Profile“ Ihrer Kunden ermöglicht individuelle Kundenbetreuung.

Profil 1: _____
gelassen & freundlich

Profil 2: _____
energisch & emotional

Profil 3: _____
konzentriert & kontrolliert

Profil 4: _____
sportlich & souverän

Profil 5: _____
entspannt & vorausschauend

Profil 6: _____
dynamisch & routiniert

Profil 7: _____
flexibel & anpassungsfähig

Klar, dass sich das „Erlebnis-Profil“ auch auf Kaufentscheidungen bei Ihnen auswirkt. Jede Persönlichkeit, jedes „Erlebnis-Profil“ tendiert zu bestimmten Angeboten, erwartet eine ganz bestimmte Beratung.

SEMINAR ALS BASIS FÜR ERLEBNIS-PROFIL

Erweitern Sie Ihre Beratungskompetenz. Durch die Teilnahme an den speziell auf Sie als unser Automobil-Partner ausgerichteten Seminaren:

Basis-Seminar/Methodenkompetenz etc..

werden Sie optimal für die Aktion „Entdecken Sie Ihr Erlebnis-Profil“ qualifiziert.

Das Seminar bildet die theoretische Basis für den praktischen Erfolg der Verkaufsförderungsaktion.

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihrem Wettbewerb bei der Ansprache Ihrer Kunden eine Länge voraus sind.

Sie werden aktiv Ihre Kunden als neue Zielgruppe ansprechen und für Ihre

Dienstleistungen begeistern und Werbung gezielt einsetzen lernen.

Gleichzeitig erhalten Sie einen genauen Fahrplan für die Umsetzung der Aktion „Entdecken Sie Ihr Auto-Profil“ mit den Kunden Ihres Unternehmens und lernen, die einzelnen „Dienstleistungen“ gezielt auf Ihre Kunden anzuwenden.

UNSERE UNTERSTÜTZUNG

Nach Anmeldung für die Teilnahme an der Aktion erhalten Sie vom Institut ein **Aktionspaket** mit

- Aktionspostern A1
- Aktionsbox mit Flyern und Analyse-Fragebogen mit Ihrem persönlichen Händler-Adresseindruck

- Anzeigenvorlage für die Tageszeitung zum Bewerben der Aktion
- Briefvorlagen

Zudem gibt es im Internet eine Plattform für die Eingabe der persönlichen Daten zum Erstellen der individuellen „Erlebnis-Profile“.

Sie erhalten regelmäßig die Daten Ihrer Kunden mit den erstellten Profilen für Ihre individuelle Ansprache.

Die Schutzgebühr für diese Aktion erfahren Sie über den Anmeldeflyer.

GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS

Profitieren Sie vom Seminar und der Verkaufsförderungsaktion, um noch erfolgreicher Ihr KFZ-Angebot und Dienstleistungen zu verkaufen. Hier die Schritte, die einen langfristigen Erfolg sichern.

Sie melden sich für die Aktion: „Entdecken Sie Ihr Erlebnis-Profil“ an.

- Sie absolvieren erfolgreich das zweitägige Seminar.
- Sie registrieren sich für die Verkaufsförderungsaktion „Entdecken Sie Ihr Erlebnis-Profil“.
- Das Institut sendet Ihnen Ihr persönliches Aktionspaket.

- Sie bringen das oder die Aktionsposter an.
- Sie stellen die Aktionsbox mit Ihren Flyern auf.
- Sie werben für diese Aktion.

Ihre Kunden füllen den Analysebogen bei Ihnen aus und Sie geben diesen im Internet ein oder Ihre Kunden machen bei der Aktion von zu Hause aus mit und geben ihre Analysedaten im Internet ein unter

www.erlebnisprofil-auto.de

Durch Ihre vom Institut genannte Registrierungsnummer, welche auf den Flyern auch aufgedruckt ist, ist Ihnen Ihr Kunde immer zugeordnet.

Unmittelbar nach der Eingabe der Antworten auf dem Analyse-Fragebogen erhält der Kunde sein persönliches „Auto-Profil“ in dem er mit seinem Ergebnis vertraut gemacht wird. Diese Angaben werden auch an Sie weitergeleitet. Damit können Sie Ihren Kunden individuell ansprechen, da Sie die gesamte Persönlichkeits- und Motivstruktur Ihres Kunden berücksichtigen können.

INFORMATIONEN

Weitere Informationen, Kosten und Termine der Seminare sowie Informationen zur Verkaufsförderungsaktion erhalten Sie im

Internet unter **www.erlebnisprofil-auto.de** oder auf Anfrage direkt beim Institut für angewandte Anthropologie unter:

Tel. +49 (0) 6661 / 60 825 60
Kinzigstr. 5 · 36381 Schlüchtern
info@anthroprofil.de

Institut für angewandte Anthropologie

Der beratende Anthropologe Rudolf Vogl ist Inhaber und Geschäftsführer des Instituts.



Das Konzept der „ErlebnisProfil-Auto“ basiert auf der Grundlage der wissenschaftlichen Arbeiten des amerikanischen Mediziners und Psychologen William H. Sheldon, des amerikanischen Hirnforschers Dr. med. Paul D. MacLean („triune brain“), des französischen Verhaltensbiologen Prof.

Dr. Henri Laborit, des deutschamerikanischen Bio-Klimatologen Dr. Manfred Curry und des deutschen Anthropologen Rolf W. Schirm (Biostruktur-Analyse).

Aus dem interdisziplinären Zusammenwirken all dieser wissenschaftlichen Arbeiten und über 30 Jahren Erfahrung im praktischen Umgang stellt er nun diese Erkenntnisse im Automobilbereich den Fachhandels-Partnern zur Verfügung.

Ein ganzheitliches Konzept, das dem Menschen den Platz einräumt, den er verdient: den wichtigsten.

Rudolf Vogl
Institut für Angewandte Anthropologie

Kinzigstr. 5
D-36381 Schlüchtern
Telefon: +49 (0) 66 61 / 608 25 60
Fax: +49 (0) 66 61 / 608 25 61
E-Mail: info@anthroprofil.de
Internet: www.anthroprofil.de

Für das ErlebnisProfil-Auto:
www.erlebnisprofil-auto.de