

So eröffnen Sie ein Verkaufsgespräch

Um ein erfolgreiches Verkaufsgespräch führen zu können, ist die richtige Gesprächseröffnung von größter Wichtigkeit.

Die Gesprächseröffnung wird oft mit folgendem Inhalt verwechselt: »Hallo Herr Meier! Na, wie geht es Ihnen denn? Was macht Ihr Hund?« Diese Phase nenne ich auch die »Wärmemich-auf-Phase« oder die »Blabla-Phase«. Nach dieser Phase, die nur ganz kurz dauert, sagt der Kunde meistens: »So, Herr Verkäufer, was haben Sie denn Gutes für mich?« Das ist das hörbare Zeichen, dass der Kunde beginnen möchte.

Generelles ansprechen

Bevor Sie Ihre Unterlagen und Prospekte auf dem Tisch ausbreiten, schauen Sie den Kunden an und eröffnen das Gespräch, indem Sie ihn auf generelle Bedürfnisse hin ansprechen. Falls er Verkaufsleiter ist: »Herr Meier, Ihnen als Verkaufsleiter ist bestimmt schon aufgefallen, dass die Verkäufer immer mehr Innendiensttätigkeiten erledigen müssen, anstatt beim Kunden zu sein. Wie ist das in Ihrer Firma?« Falls er Inhaber ist: »Herr Kraus, Ihnen als Inhaber Ihres Unternehmens ist der Gewinn die wichtigste Sache. Wie verhält es sich in Ihrer Branche heutzutage mit dem Gewinn?«

Bedürfnisse erkennen

Wie wissen Sie aber, welche Bedürfnisse ein Personalchef, eine Werbeleiterin oder eine Marketingleiterin haben? Nun, machen Sie sich doch einmal eine Aufstellung. Die Bedürfnisse sind praktisch immer dieselben. Während z. B. die generellen Bedürfnisse von Verkaufsleitern Umsatz und Gewinn und viele Termine ihrer Verkäufer sind, ist der Inhaber ebenfalls an Umsatz und Gewinn interessiert, aber



auch an der Sicherung seiner Arbeitsstellen, seinem Ansehen und Prestige. Stellen Sie eine Liste zusammen, mit welchen Leuten Sie es zu tun haben. Sie werden bald feststellen, dass die Bedürfnisse branchenübergreifend sind. Natürlich gibt es auch branchenbedingte Bedürfnisse, die Sie kennen sollten. Falls nicht, fragen Sie den Kunden danach.

Auf gleicher Ebene diskutieren

Weshalb tun Sie dies aber? Sie tun es deshalb, weil Sie damit sofort Vertrauen schaffen. Indem Sie den Kunden genau dort »abholen«, wo ihn der Schuh drückt. Der Klient denkt dann sofort, dass Sie Ihr Handwerk verstehen, und schon sprechen Sie mit ihm auf gleicher Ebene. Kurze Analyse:

»Ihnen als Projektleiterin ist es ein großes Anliegen, die Übersicht über die vielen Aufgaben nicht zu verlieren. «Hier denkt sie »ja, genau!«

Stellen Sie eine Frage gleich nach dem Einführungssatz. Jetzt ist der Kunde an der Reihe, und Sie sollten sich ruhig verhalten. Notieren Sie sich die Antworten. Der Kunde kann jetzt über sich reden. Die kurz gehaltene Gesprächseröffnung schafft den fließenden Übergang zum vertieften Gespräch, wo Sie dem Kunden noch mehr Fragen stellen. Erst dann beginnen Sie mit der Präsentation. ✓

Jetzt, im Frühling Energie tanken!

Jetzt, zum Frühlingsbeginn ist die beste Möglichkeit für den Körper, seine Schlacken abzustößen und die Vitaminkammern aufzutanken. Wie könnte dies besser funktionieren als mit frisch gepressten Obstsaften.

So trinken Sie Saft

Gemäß Harvey und Marylin Diamond, den Autoren des Millionenbestsellers »Fit für's Leben – Fit for Life«, soll man Säfte in kleinen Schlucken trinken und diese einige Sekunden im Mund lassen, damit der Saft mit Speichel vermischt wird. Zudem raten uns die Autoren, den Saft auf nüchternen Magen zu trinken und danach eine halbe Stunde nichts zu essen. Auf diese Weise haben Sie keine Verdauungsprobleme und fühlen sich vollkommen wohl. Möglicherweise merken Sie dann auch, dass Sie eigentlich schon satt sind. Solche Früchte- oder Gemüsesäfte sind nämlich ganz schön nahrhaft.

Flüssigkeit Essen

Dr. Ulrich Strunz geht sogar noch einen Schritt weiter, und erklärt in seinem Hörbuch »Von der Ameise zum Adler«: »Beobachten Sie einmal unsere nahen Verwandten, die Affen. Sie trinken Flüssigkeit nur in Dürrezeiten. Das restliche Jahr über essen sie die Flüssigkeit. Sie ernähren sich den ganzen Tag über ausreichend von Früchten, deren Flüssigkeitsgehalt so hoch ist, dass die Affen gar nicht trinken müssen.«

Würden wir uns die Natur zum Vorbild nehmen, und unsere Bequemlichkeit - zumindest für die Fastenzeit - aufheben, müssten wir uns mehr als 5x pro Tag von frischem Obst und Rohkost ernähren. Was glauben Sie, wie viel Hunger Sie danach noch verspüren? Probieren Sie es doch gleich mal bis zum Karsamstag aus!