

Ihre Informationen bestimmen über den Verkaufserfolg!

Mein Büro steht mitten im Land der tausend Seen. Das Land Kärnten ist mit Trinkwasserquellen so gesegnet, dass klarstes Trinkwasser für Autowäschen und Klospülungen verschwendet wird.

Trotzdem trinke ich Wasser aus Oberösterreich von einem Wasserspender direkt hinter meinem Computersessel.

Mein Gott – der spinnt doch

Sie denken wohl ich spinne. Der Verkäufer hätte mich wohl wie einen Anfänger über den Tisch gezogen, zumal jährlich eine Rechnung von über € 800,- für dieses Quellwasser anfällt.

Stellen Sie sich selbst vor die Aufgabe, mir, einen hartgesottene(n) Verkaufstrainer im Land des Wasserüberflusses, 18 Bottles mit je 19 Litern Wasser, inkl. eines Spenders für mehrere hundert Euros zu verkaufen.

Die richtige Information

Nun, die Verkäuferin wusste wohl, dass unser Bürohaus mit über 40 Jahre alten Bleileitungen ausgestattet ist, und einer unserer Nutzen darin liegt, die andauernden Entkalkungen der Maschinen zu sparen und bleifreies Kaffee genießen zu können. Die Verkäuferin hatte sich mit diesem Informationsvorsprung in einem nur 2 Minuten andauernden Telefongespräch über 150,- € Provision gesichert.

Das Loch nicht den Bohrer verkaufen

Jeder Verkäufer, der sich intensiv mit dem Nutzen und Bedarf des Kunden beschäftigt, wird automatisch eine Kette an Argumenten und Erfolg



ernten. Die richtige Frage für Top-Seller wäre als nicht, „Welchen Bohrer benötigen Sie denn?“, sondern „Was haben Sie denn mit dem Loch vor? Was wollen Sie aufhängen, befestigen usw.?“

Blödquatscher

Wozu benötigt ein Top-Seller sein Fachwissen?

Nur für den einen Zweck: **Die richtigen Fragen stellen zu können!** Leider werden viele junge Menschen von Ihren Unternehmen oder Versicherungen besonders stark mit dem Fachwissen und besonders schwach mit Verkaufstechniken ausgerüstet. Mit dieser Motivation rennen sie den Kunden die Türe ein, um in hastiger Form alles nieder zu quatschen was sich wagt etwas lauter Luft zu holen.

Ganz klar, dass nach einem solchen Vortrag kein Kunde mehr weiß, was er eigentlich wollte.

Sie wissen nun schon wie die Antwort des potentiellen Zuhörers aussieht? Richtig!

„Muss ich mir noch überlegen!“ Natürlich gibt es auch hartnäckige Verkäufer, die es dann doch schaffen, einen Verkaufserfolg zu erzielen, um später in den meisten Fällen mit einem Storno zu rechnen.

5 Bedürfnisse

In der Kundenergründung liegt Ihr Schlüssel zum Verkaufserfolg! Es gibt nur 5 Gründe, warum Ihre Kunden Ihrem Produkt/Dienstleistung nachjagen.

- ✓ Gewinn erzielen/Verlust vermeiden
- ✓ Sicherheit
- ✓ Anerkennung
- ✓ Lebensqualität &
- ✓ Spaß

Mit einigen gezielten Fragen auf diese Bedürfnisse, und dem aktiven Zuhören konnte ich schon bei branchenfremden Personen mit dem Seminar „Verkaufen mit Biss!“ eine Abschlussteigerung von mehr als 200% erzielen.

Angst vor dem Hörer

Gerade in der Neuaquise am Telefon ist dieser Wissensvorsprung die einzige Chance das Kundenpotential zu terminisieren.

So trainieren wir im diesem 1 ½ bis 2 Tage dauernden Praxisseminar besonders jene Techniken, mit denen Sie schon am Telefon Ihren Abschlusserfolg vorfertigen können.

Die schönste Bestätigung für den Erfolg dieser einfachen Techniken war ein Rückruf einer Seminarteilnehmerin aus der Steiermark, die Tags darauf 100% Verkaufserfolg vorweisen konnte. ✓

VERKAUFEN MIT BISS!
2 Tages-Praxis-Training mit
4 Hörbuch-CDs für jeden
Teilnehmer, sowie Zertifikat
nach Test und Erfolgsgarantie!