



Die geheimen Wünsche der Verkäufer

Die innere Einstellung eines Verkäufers und die Vorbereitung auf ein Verkaufsgespräch sind für den Verkaufserfolg sehr wichtig. Wer als Verkäufer hier Defizite hat, wird es beim Verkaufen immer schwer haben. Es sind oft Kleinigkeiten über die man sich als Verkäufer im Tagesgeschäft keine Gedanken macht. Diese summieren sich jedoch zu großen Hindernissen beim täglichen Verkaufen. Wer als Verkäufer erkennt, was er verbessern muss ist schon dabei sich zu verbessern.

Seit 1993 führe ich Verkaufsworkshops mit Teilnehmern aus den verschiedensten Branchen durch. Zu Beginn dieser Workshops stelle ich den Teilnehmern immer vier Fragen um mir ein Bild von der Gruppe machen zu können. Lesen Sie hier einmal die Fragen und die Antworten aus dem Verkaufshandbuch „Die Kraft Interessenten zu überzeugen“.

Frage 1: Über was ärgern sie sich beim Verkaufen am meisten?

Antworten:

- Der Laptop funktioniert bei der Präsentation nicht.
- Nein-Sager
- Interessenten die nicht wissen was sie wollen.
- Zeitdiebe.
- Kaufängste bei Interessenten.
- Geldmangel.
- Meine schlechte Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch.
- Meine eigene Angst.
- Störungen.
- Nicht ernst genommen zu werden.
- Fragen die ich nicht beantworten kann.
- Preisgespräche.
- Besserwisser oder Verschlussenen.
- Mein Redefluss.
- Zu technische Fragen.
- Eigene Fehler beim Verkaufsgespräch.



Frage 2: Was verkaufen angeht, hätte ich am liebsten dass...

Antworten:

- ich 100% Abschlussquote habe.
- alles für den Kunden machbar ist.
- ich mein Verkaufsgespräch zum Abschluss (Auftrag) bringen kann.
- ich die Mitbewerber „ausschalten“ kann.
- ich Vertrauen aufbauen kann.
- offener und fairer Umgang.
- Vereinbarungen eingehalten werden.
- ich überzeugende Angebote machen kann.
- meine Argumentation überzeugt.
- das ich schnell zum Abschluss komme.
- der Kunden genau weis was er will.
- die Kunden eine innere Überzeugung erhalten, nur bei mir zu kaufen.

Frage 3: Ich wünschte ich könnte...

Antworten:

- den Kunden und mich glücklich machen.
- schwierige Fragen der Kunden stets sicher beantworten.
- mit Einwänden und Vorwänden sicher umgehen.
- eine bessere Bedarfsermittlung machen.
- Kaufbegierde erzeugen.
- tatsächliche Gegebenheiten erkennen und richtig einschätzen.
- Kundenwünsche im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten erfüllen.
- noch besser zuhören.
- Abschlussbereitschaft beim Kunden erkennen.
- mehr in Augen, Bewegung, Fragen, Gesten des Kunden lesen und mich dementsprechend verhalten.
- die Vorteile des Produktes und der Dienstleistung besser Kommunizieren.
- richtig telefonieren um Termine zu bekommen.
- Monat für Monat kontinuierlich Abschlüsse bekommen.



Frage 4: Beim Verkaufen ist mein größter Vorwurf an mich selbst.

Antworten:

- Ich habe zu wenig Interessenten-Adressen.
- Ich habe zu hohe Erwartungen.
- Ich bin zu ehrlich.
- Ich rede zu viel.
- Ich bin fachlich zu gut (detailverliebt) und werde vom Interessenten nicht verstanden.
- Ich reagiere in bestimmten Situationen nicht richtig.
- Ich baue ungewollt, oder leichtsinnig Verkaufsbremsen ein, weil ich zu viel rede.
- Ich biete Optionen an, die der Kunde gar nicht will.
- Ich bereite mich zu wenig auf das Verkaufsgespräch vor.
- Ich weiche von meinem Ziel ab.
- Ich stelle zu wenig Fragen.
- Ich meine Gespräche nicht zum Abschluss führe.
- Ich zu viele „schlafende Hunde“ wecke.
- Ich nicht hartnäckig genug bin.
- Ich zu wenig Termine bekomme.
- Ich meinen inneren Schweinehund nicht überwinde.
- Mich bremst etwas.
- Ich zu wenig Fachwissen habe.
- Ich warte zu lange auf den Abschluss.
- Ich bin zu weich.
- Ich lasse den Kunden manchmal zu lange an der „langen Leine“.
- Ich zu viele Vorurteile gegenüber dem Kunden einbringe.

Erkennen Sie sich teilweise wieder?

Fangen wir jetzt damit an zu analysieren, was Sie im Moment daran hindert noch erfolgreicher zu sein. Das wird spannend und öffnet die Augen.