

«WENN DU EIN PRODUKT VERKAUFEN WILLST, REDE NICHT VOM PRODUKT!

LÖSUNGEN, EMOTIONEN UND EINE
BEDARFSECHTTHEIT, STEIGERN DEN
KUNDENFRANKEN.

Wir alle kennen die Situationen in denen übermotivierte Verkäufer uns Kunden mit ihrem ganzen Fach- und Produktwissen zudecken, ohne einmal zu fragen was ich als Kunde eigentlich möchte. Oder den Typ Verkäufer, der erst auf mich reagiert, wenn ich 15cm neben ihm oder ihr stehe. Ein Verhalten das in der heutigen Zeit definitiv ein «no go» ist und vom Kunden nicht mehr toleriert wird.

George Bernhard Shaw hat es schon vor langer Zeit auf den Punkt gebracht: **«Der einzige Mensch, der sich vernünftig benimmt, ist mein Schneider. Er nimmt jedes Mal neu Mass, wenn er mich trifft, während alle anderen immer die alten Massstäbe anlegen, in der Meinung sie passten auch heute noch!»**



MODUL AKTIVES VERKAUFEN THEMEN / INHALTE

□ WAHRNEHMUNG

Recherche
Auftritt / Aufmerksamkeit
Beobachtung / Fragestellung
1min Analyse

□ KOMMUNIKATION

Auftritt / Sprache / Umfeld
6-Punkte Gespräch
zuhören / hinhören
«Ja» abholen

□ BEDARF & NUTZEN

Die Welt des Kunden
Kaufmotive / Analyseschlüssel
Absichts-Bestätigung
Bedarfswissen vs. Kundennutzen
Integration Kunde
Begeisterung / Emotional Selling

□ ABSCHLUSS

Kaufabschluss / Zusatzverkauf
Bestätigung
WOW-Effekt
Kundenbindung

Lernziel:

- Die TN erkennen die Chance der Wahrnehmung und können die Beobachtungen aktiv ins Verkaufsgespräch integrieren.
- Die TN verstehen die Vorgehensweise des Analyseschlüssels und wenden diesen in der Bedarfsermittlung an.
- Die TN sind von der Nutzenargumentation überzeugt und profitieren vom Zeitgewinn.

Methodik:

- AIDA / Information / Praxis / Interaktivität

Take Aways:

- 3x3 Take Aways pro Thema
- Dokumentation

Vorbereitung:

- Umfrage / Wissenstransfer / persönliches Beispiel

Beobachtungsdimension:

Kunden und Gäste sind von der «neuen» und offenen Art des Verkaufsgesprächs begeistert und zeigen dies durch eine Steigerung des Kaufs, durch Weiterempfehlungen und durch ein Wiederkommen. Kunden verlangen nach dem Verkäufer vom letzten Mal.

Adressaten:

- Verkäufer / Repräsentanten / Aussendienstmitarbeiter / Berater
- Führungspersonen / Abteilungsleiter / Unternehmer

Modul / Örtlichkeit / Kosten:

- Das Modul dauert 2 Stunden. Einzelcoaching oder in 5er Gruppen.
- Wählen Sie aus den oben aufgeführten Themen Ihre Prioritäten aus.
- Präsentation-Information-Interaktivität im Kurs, sowie persönliche Projekte die bearbeitet werden.
- Datum und Örtlichkeit wird entsprechend den Anmeldungen und Bedürfnisse definiert.
- Die Kosten betragen CHF 250.00/Person inkl. Kurs Unterlagen.

Anmeldungen an juerg.hintermeister@heutemorgen.ch

Vorname / Name : _____
 Adresse : _____
 Email / Tel : _____ / _____
 Ort/ Datum : _____
 Unterschrift : _____