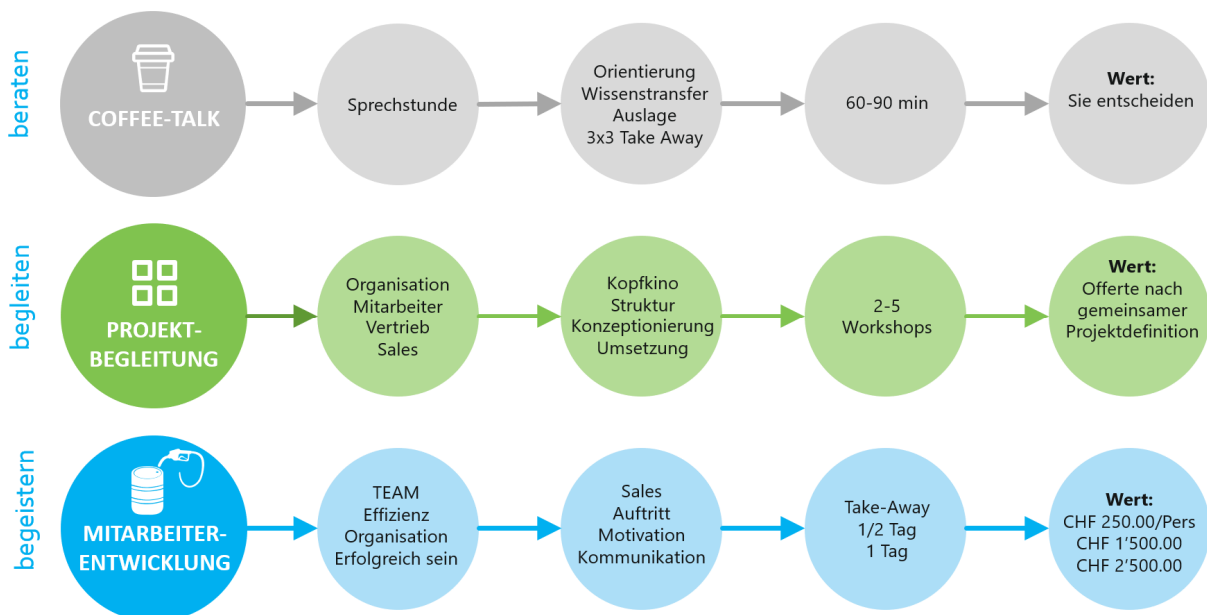


«WENN DU EIN PRODUKT VERKAUFEN WILLST, REDE NICHT VOM PRODUKT!»

LÖSUNGEN, EMOTIONEN UND EINE BEDARFSECHTHEIT STEIGERN DEN KUNENFRANKEN.

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 auch 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!»**



AKTIVES VERKAUFEN THEMEN / INHALTE

WAHRNEHMUNG

Wahrnehmung
Aufmerksamkeit
Beobachtung
Recherche
zuhören / hinhören
Fragestellung
Auftritt

BEDARF

Die Welt des Kunden
Kaufmotive
Analyseschlüssel
Absichts-Bestätigung
Emotional Selling

NUTZEN

Kundennutzen
Bedarfswissen
Integration Kunde
Zusatzverkäufe
Begeisterung

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 dies in der Bedarfsermittlung an.
- Die TN sind von der Nutzenargumentation überzeugt und profitieren vom Zeitgewinn.

Methodik:

- AIDA / Information / Praxis / Interaktiv

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:

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

