



Umberto Saxer: Trainieren, Verkaufen, Erfolge haben.

# Der 1-Minuten-Messeverkauf!

Erfahren Sie jetzt, wie Sie Ihren Messeerfolg mehr als verdoppeln!

Autor: Kosta Athanasopoulos, Bild: zVg

**V**iele Unternehmen nutzen Messen, um neue Produkte zu präsentieren, neue Kundengruppen kennen zu lernen oder einfach, um mehr zu verkaufen. Messen wären für Verkäufer eine ideale Plattform, denn viele Besucher sind potenzielle Käufer. Trotzdem haben fast alle Verkäufer und ihre Unternehmen nicht den gewünschten Erfolg auf der Messe, denn sie haben Gegenspieler: erstens die Zeit und zweitens Gesprächspartner, die zwar zuhören, aber nicht kaufen. Diese Punkte haben an der Messe eine viel höhere Bedeutung als im «alltäglichen» Verkauf.

## Wie kann ich an der Messe in kurzer Zeit verkaufen?

Auf einer Messe sollte das Kundengespräch schnell, effizient und vor allem «ansprechend» ablaufen. Es geht darum, am Ende

des Tages so viel wie möglich verkauft, terminiert oder für die Zukunft angebahnt zu haben. Und vor allem geht es auch darum, möglichst schnell die Spreu vom Weizen zu trennen. An Messen werden viel zu viele Gespräche mit Personen geführt, die nicht kaufen werden. Wäre es nicht schön, wenn man schon innerhalb von einer Minute wüsste, ob und wann der Kunde Bedarf hat und wer der Entscheider ist? Wenn das möglich ist, dann wird die Messe um Welten effizienter und der Erfolg an der Messe markant gesteigert.

## So funktioniert der 1-Minuten-Messeverkauf

Auf einer Messe gilt es, die Fähigkeit zu besitzen, einem Interessenten innerhalb kürzester Zeit den Nutzen des Produkts zu erklären und sofort zu testen, ob derjenige wirkliches Kaufinteresse hat oder nicht. Ist er kein potenzieller Kunde, sollte

sich der Verkäufer auf positive Art von ihm lösen, um den nächsten Interessenten ansprechen zu können.

Wie funktioniert das am wirkungsvollsten? Messebesucher kann man gut ansprechen, indem man den Nutzen der eigenen Waren und Dienstleistungen in eine Meinungsfrage verpackt. Zum Beispiel: «Was meinen Sie zu (markantem Nutzen)?» Oder: Zuerst markanten Kundennutzen sagen und dann: «... wie klingt das in Ihren Ohren?» Wenn die Antwort positiv ist, können Sie gleich die Kaufbereitschaft testen. Zum Beispiel: «Ab wann möchten Sie diesen (markanten Nutzen sagen) haben?»

**W**ann-Fragen sind Wunderfragen und es gibt viele Variationen, wie man sie stellen kann. Mit ihnen gibt sich der Gesprächspartner zu erkennen, ob wirkliches Kaufinteresse besteht. Er gibt entweder einen Zeitpunkt an oder er bringt Einwände. So sind Sie schon nach einer Minute beim Thema Verkaufsabschluss. Bei den einen wird das Gespräch konkret und Sie können sofort oder später (Anbahnung) Richtung Abschluss marschieren oder sie merken, dass Sie nicht den richtigen Gesprächspartner haben.

Wenn die Antwort auf die Meinungsfrage nicht positiv ist, kann die nächste Frage gestellt werden: «Worauf legen Sie dann Wert?» Eine weitere, leicht abgeschwächte Frage ist: «Wann ist das ein Thema für Sie?» oder «Ab wann möchten Sie denn davon profitieren?» Mit dieser Meinungsfrage ist der Verkäufer

wieder mittendrin, Bedürfnisse und Wünsche des Gesprächspartners abzuklären, und der Verkäufer hat bis hierher noch keine Minute gebraucht. Hat man sich ein Bild über die Bedürfnisse und Wünsche gemacht, lässt sich die Kaufbereitschaft, wie bereits beschrieben, testen.

### **So steigern Sie den Verkaufserfolg an der Messe**

Es braucht nur die Fähigkeit, den Nutzen kurz und markant zu sagen, und den Mut, bei positiven Antworten eine konkrete Wann-Frage zu stellen. Richtig angewendet kann damit der Erfolg auf einer Messe bereits enorm gesteigert werden, weil in kurzer Zeit mit potentiellen Kunden Geschäfte abgeschlossen oder künftige angebahnt werden. Der Messeverkauf wird so zum Umsatzgarant. ◀

#### **Umberto Saxer gilt**

als einer der erfolgreichsten Verkaufstrainer im deutschen Sprachraum. Die ständige Weiterentwicklung seiner Verkaufskybernetik® und die Möglichkeit, diese via Seminare, Bücher, Hörbücher, DVDs oder Online-Lernplattform eduno.com zu lernen, machen seine Verkaufsmethodik zur stärksten am Markt. Seine Kunden schätzen am mehrfachen Bestsellerautor von Standardwerken wie «Bei Anruf Erfolg» oder «Einwandfrei verkaufen» seinen Pragmatismus und seine Authentizität.

[www.umberto.ch](http://www.umberto.ch), [www.eduno.com](http://www.eduno.com)



**Gemeinschaft.  
Mehrwert. Bank.**



## **Von KMU für KMU**

*Wir fördern das lokale  
und regionale Gewerbe.*

Weitere Informationen unter:  
T 0800 947 947, [www.wir.ch](http://www.wir.ch)