

Nur wer überzeugt ist, kann überzeugen

Wer sich mit dem Thema Kommunikation und Verkauf auseinandersetzt, weiss, dass die eigene Einstellung ein Schlüssel zum Erfolg ist. Lesen Sie, warum das so ist und wie Sie davon profitieren.

UMBERTO SAXER

«**D**u musst die richtige Einstellung zu Deinem Angebot haben, sonst wirst Du nie richtig verkaufen können» – ein Satz, den so mancher Verkäufer schon einmal in der Form gehört hat. Die meisten Verkäufer werden dies auch bestätigen, doch warum ist das so? Diese Einstellung ist ein Oberbegriff, der unterschiedliche Bedeutungen haben kann. Eine davon ist die Überzeugung. Die Überzeugung, dass man ein gutes Angebot hat, die Überzeugung, dass der Kunde damit seine optimale Lösung bekommt, die Überzeugung, dass der Preis dafür gerechtfertigt ist und so weiter. Wie kommt man aber zu dieser Überzeugung? Reicht es aus, wenn der Vorgesetzte sagt, dass es so ist oder bedarf es mehr? Bei uns in der Firma gibt es ausser einem klar geregelten Mengenrabatt keine Preisnachlässe. Sicher wird auch bei uns ab und zu am Preis gerüttelt, doch dies ist für uns

kein Problem. Denn bei uns weiss jeder Mitarbeitende, dass es keinen Rabatt gibt. Für das Gespräch mit dem Kunden bedeutet dies, dass die Gedanken keine Veranlassung dazu haben, in Richtung günstigeren Preis zu tendieren. Es ist für uns selbstverständlich, dass die Preise fix sind und wir können dem Kunden auch so entgegenzutreten.

Keine Hintertürchen öffnen

Stellen Sie sich vor, es gäbe in einem Unternehmen die Regel, dass man einen Spielraum beim Preis von bis zu zehn Prozent hat. Was würde dies für den Verkauf und für die Überzeugung des gerechtfertigten Preises bedeuten? Genau, damit wird für das Bewusstsein und das Unterbewusstsein von vornherein ein Hintertürchen geöffnet. Rüttelt der Kunde am Preis, ist es ja «in Ordnung» ihm bis zu zehn Prozent Rabatt zu geben. Somit wird es auch vermehrt getan.



Besorgen Sie sich alle Unterlagen, um Ihre Kunden überzeugen zu können.

BilderzVg

Zauberwort heisst «Nutzen»

Was kann man tun, damit man selbst und auch alle Mitarbeitenden davon überzeugt sind, dass sie optimale Lösungen anbieten? Das Zauberwort heisst hier, wie so oft im Verkauf: Nutzen! Wenn die Kunden einen möglichst grossen Nutzen von den Lösungen haben, dann ist es auch das Richtige für sie. Leider wissen in sehr vielen Unternehmen nicht einmal die Verkäufer, welchen Nutzen die von ihnen angebotenen Lösungen haben. Klar, sie wissen was sie können und bieten, doch welcher direkte Nutzen für die Kunden dahinter steckt ist vielen nicht klar. Bei uns wissen alle Mitarbeitenden, von demjenigen der das Telefon entgegennimmt bis hin zum Geschäftsleiter die klar definierten Nutzen aller unserer Leistungen, ob nun Hörbuch, Seminar oder eine andere Leistung. Das heisst, jeder weiss was der Kunde davon hat wenn er bei uns kauft. Klingt selbstverständlich, ist es jedoch bei den meisten Unternehmen nicht.

Kunden davon zu überzeugen, dass eine angebotene Lösung die passende ist und richten Sie Ihren Verkauf so ein, dass keine «falschen» Hintertürchen bestehen. Nur wenn Sie überzeugt sind, können sie auch überzeugen.

Veranstaltungstipp



Die Anregungen in diesem Artikel haben Ihnen gefallen oder Sie sogar neugierig gemacht, was man mit gezielter Kommunikation alles erreichen kann? Dann laden wir Sie herzlich ein, sich solche Anregungen auch live zu holen, und zwar kostenlos. Wir führen zum Thema Verkauf, also zielgerichtete Kommunikation, immer wieder kostenlose Kurzseminare durch, welche auch für Sie hilfreiche Anregungen beinhalten. Auf www.gratistraining.ch finden Sie die jeweils aktuellen Termine und können sich auch direkt einen Platz sichern.

Umberto Saxer, Verkäufer, Trainer und Bestsellerautor – usaxer@postmedien.ch

Was heisst das für Sie?

Besorgen Sie sich alle Informationen die notwendig sind, um auch Ihre



Wichtig ist die eigene Überzeugung, dass man ein gutes Produkt, die optimale Lösung hat.

Anzeige



Jetzt durchstarten: Gratis und ohne Verpflichtungen!

Wie Sie einfacher und mehr verkaufen : gratistraining.ch

Umberto Saxer Training, 8355 Aadorf | T 052 368 01 88 | www.umberto.ch



Gratis 5 Techniken lernen:

- 1 Zusatzverkäufe: So nutzen Sie verborgene Umsatz-Chancen!
- 2 Wie Sie mit weniger Angebote mehr Verkäufe machen
- 3 Einwände wirksam und flexibel behandeln
- 4 Kaufsignale erkennen: Die Schwelle vor dem Kauf!
- 5 Wie Sie pro Kundenkontakt mind. 2 Weiterempfehlungen erhalten

Nutzen Sie die Gelegenheit, von einem kostenlosen fast 3 Std. Verkaufs-Training zu profitieren. Die Methodik von Umberto Saxer ist eine der stärksten und gewinnbringendsten Verkaufstechniken am Markt. Sie werden mit den 5 Techniken dieses Gratis-Trainings bereits deutlich mehr erreichen können. Reservieren Sie jetzt Ihren Platz auf gratistraining.ch.

Mi.	10.09.2014	18:00 - 20:50 Uhr	8355 Aadorf TG
Do.	30.10.2014	09:00 - 11:30 Uhr	4622 Egerkingen SO
Do.	30.10.2014	14:30 - 17:00 Uhr	8957 Spreitenbach AG
Mo.	10.11.2014	09:00 - 11:50 Uhr	8355 Aadorf TG

