

Weshalb schenken Ihnen Kunden ihr Vertrauen?

Wer sein Handwerk versteht schafft Vertrauen bei den Kunden. Das Handwerk eines Verkäufers ist Kommunikation und wie jedes Handwerk folgt es Gesetzmässigkeiten und kann erlernt werden.

UMBERTO SAXER

Wie oft denken Sie als Kunde: «Wow, das ist mal ein erstklassiger Verkäufer. Der kann nachvollziehen, was mein Problem ist. Der kann mir helfen eine Lösung in meinem Sinne zu finden.»

Auch Verkaufen will gelernt sein

Meistens haben wir im Gespräch eher die Ansicht, dass uns der Verkäufer «nur» was verkaufen will oder er berät nur und wir ziehen ohne Lösung davon. Da drängt sich die Frage auf, warum das so ist. Die Antwort ist so einfach wie dramatisch: Solche Verkäufer sind schlichtweg nicht fähig, ihren Job zu machen.

Das ist etwa so, wie wenn ein «Sanitär-fachmann» bei Ihnen eine Installation vornimmt, ohne dass er je wirklich gelernt hat wie es geht. Es ist sehr wahrscheinlich, dass Ihr Problem damit nicht ordentlich gelöst ist und Sie danach sogar noch grössere Probleme haben werden.

Bei vielen Berufsgruppen ist das Betrug. Bei Verkäufern scheint man da weniger direkt zu urteilen. Meiner Ansicht nach ist es respektlos den Kunden gegenüber, wenn ich als Verkäufer meinen Beruf nicht ordentlich beherrsche.

Sich richtig informieren

Stellen Sie sich vor, Sie benötigen eine Waschmaschine. In den meisten Fällen wird Ihnen der Verkäufer die gängigen Modelle und Marken präsentieren. Spätestens nach der dritten Maschine wissen Sie wahrscheinlich nicht mehr, was Sie wirklich brauchen. Der Profi hingegen fragt, was Sie genau damit machen wollen, wieviele Personen im Haushalt leben, welche Stoffe gewaschen werden sollen usw. Vielleicht stellt sich dabei heraus, dass bei Ihnen keine Wolle getragen wird und Sie somit kein Programm für Wolle oder Handwäsche benötigen. Letzten Endes wird der professionelle Verkäufer Ihnen nur



Das Handwerk des Verkäufers ist Kommunikation und die will gelernt sein.

BilderzVg

die Maschinen zeigen, die Ihren Anforderungen gerecht werden und Sie dabei unterstützen, sich für das passende Gerät zu entscheiden.

machen Sie sich Gedanken, was Sie tun können, um noch mehr Vertrauen bei Ihren Kunden gewinnen zu können.

Zum Verkäufer wird man nicht geboren

Diese Erfahrung machen wir leider nicht oft, doch genau diese Verkäufer sind es, denen wir Vertrauen schenken und bei denen wir letztlich kaufen. Dieses Vertrauen schenken wir einem Verkäufer, der seinen Job gut macht, einem Profi, der gelernt hat zu verkaufen. Ein Profi, der mich als Kunden respektiert und mich dabei unterstützt, die optimale Lösung zu finden. Genau diese Professionalität ist es, welche man gezielt erlernen kann. Immer wieder hören wir, dass man zum Verkäufer geboren sein muss, doch das ist schlichtweg Unfug. Es gibt Handwerker, welche ein Talent für ihr Handwerk haben und andere, welche sich alles erarbeiten müssen. Oftmals sind es die zweitgenannten, die letztlich einen besseren Job machen. Wenn Sie auch Kontakt zu Kunden haben,

Gratismitgliedschaft



Seit über 20 Jahren gebe ich nun mein Wissen und meine Verkaufsmethodik an Unternehmen und Personen weiter. In dieser Zeit haben wir zahllose

professionelle Verkäufer ausgebildet und die Erfolge, welche diese Verkäufer erzielen, sind enorm. Mit eduno.com konnten wir nun eine Möglichkeit schaffen, mit der jeder die Möglichkeit bekommt, sich professionell im Verkauf weiterzubilden. Verkauf ist Kommunikation und diese sollte professionell ablaufen. Nutzen auch Sie diese Gelegenheit und erstellen Sie sich Ihre Gratismitgliedschaft auf eduno.com.

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



Gekauft wird nur bei Verkäufern, denen man Vertrauen schenken kann.

Anzeige



Jetzt online: die Verkaufskybernetik® von Umberto Saxer

«Verkaufen lernen war noch nie so einfach!»



Mit nur 10 min./Tag, lernen Sie, wie Sie einfacher und mehr verkaufen. Auf eduno.com nutzen Sie Live-Webinare, +1'000 Lernvideos, +800 Lernspiele, um Ihre Verkaufsabläufe zu automatisieren, Verkaufsgespräche gekonnt zum Abschluss zu bringen, Einwände spielerisch zu überwinden... Sie lernen bequem eine der stärksten Verkaufstechniken am Markt. Sie verkaufen künftig einfacher, machen mehr Abschlüsse, erhalten mehr Einkommen und geniessen viel mehr Freizeit. **STARTEN SIE JETZT DURCH!** Jetzt gratis Mitglied werden mit Ihrem ersten Seminar auf eduno.com.

Umberto Saxer Training | 8355 Aadorf
www.eduno.com | info@eduno.com | T 052 368 01 88

