

STOP BREAKING THE BASIC RULES OF SELLING!

With your angry Drill Sergeant
@ alexander verweyen
BUSINESS CONSULTANTS



Es ist so einfach die Grundregeln erfolgreicher Verkaufsgespräche zu beherrschen -

Nur: Du musst Dich endlich daran halten. Und noch eins – Du sollst verkaufen und nur das zählt als Erfolg, glaube mir!

ZU ALLERERST MUSST DU

MEHR HÖREN
ALS
REDEN!

Um Himmels Willen, stoppe endlich Deinen Redeschwall – der Kunde muss reden, es geht darum IHN zu verstehen, okay? Das ist der Weg zu wichtigen INFORMATIONEN für Dich.

DU SPRICHST ÜBER PRODUKTDDETAILS?
WILLST DU MICH AUF DEN
ARM
NEHMEN?!

**Das ist an Langeweile nicht mehr zu überbieten –
Du sitzt vor dem Kunden und referierst Bits &
Bytes? Es ist grässlich was Du Deinem Kunden
antust! Mach es endlich lebendig und spannend
sonst siehst Du ihn nie mehr wieder.**

ENTWICKLE
DEINE
SALES STORY
UND MACH'S
JETZT SPANNEND!

**Sales Stories sind sexy und haben Wirkung, weil
Bilder entstehen, Menschen werden dadurch
stärker emotionalisiert. Erzähle von Dingen die
neu für Deine Kunden sind.**

**STATT REDEN
STELLE STARKE
FRAGEN.**

Die Regel lautet: stelle OFFENE & TIEFER gehende Fragen und dann verdammt gut zuhören – und nur das liefert Dir die Vorlage für Deine Präsentation & Argumentation.

HÄLTST DU DICH IMMER NOCH AN DEINEN

PAPIEREN
KRAMPFHAFT
FEST?

- Ich fasse es nicht.
- Wende Dich Deinem Kunden zu.
- Leg alles andere zur Seite.
- **PAPIERKRAM STÖRT JETZT NUR.**
- Dein Kunde steht im Zentrum.
- Und wenn doch: weniger ist mehr.

FINDE SEIN
ECHTES
BEDÜRFNIS.

**Du meinst er sagt es Dir nicht? Hast Du es jemals
wirklich versucht?**

SCHLUSS MIT
ABER.

Sollte Dein Kunde tatsächlich Einwände äußern, lass ihn ausreden und verstehe ihn. Akzeptiere erst seine Sicht und dann füge behutsam Deine Argumente an. Freue Dich – er fängt an sich mit Deinem Angebot zu beschäftigen!

...UND ZEIG ENDLICH
BEGEISTERUNG!

**NEIN verdammt! Nicht für Dein ödes Produkt – für
den Kunden und das was Du für ihn tun kannst!
Mach nur weiter so und Du wirst ein wirklich
großer Sales Man. ODER AUCH NICHT.**

DU REDEST
NICHT ÜBER DEN
NUTZEN
DEINES ANGEBOTS?

Worüber redest Du sonst? Was zählt ist der Kundennutzen nur der zählt wirklich!

BEENDE DEIN GESPRÄCH
NIEMALS OHNE
EINE KONKRETE
VEREINBARUNG
DAS IST DAS MINDESTE

Unglaublich! Du triffst Deinen Kunden und Du machst nichts draus? Was ist los mit Dir?

Vielleicht überlegst Du Dir jetzt endlich konkrete Vereinbarungen, die Du am Ende Deines Verkaufsgesprächs treffen könntest!

Und noch einmal:

- 1. Mehr hören als reden!**
- 2. Du sprichst über Produktdetails?**
- 3. Entwickle Deine Sales Story und mach´s jetzt spannend!**
- 4. Statt reden stelle starke Fragen!**
- 5. Hältst Du Dich immer noch an Deinen Papieren krampfhaft fest?**
- 6. Finde sein echtes Bedürfnis!**
- 7. Schluss mit ABER!**
- 8. Zeig endlich Begeisterung!**
- 9. Du redest nicht über den Nutzen Deines Angebots?**
- 10. Beende Dein Gespräch niemals ohne eine konkrete Vereinbarung!**

Okay, das war's.

**Mach's gut und viel Glück bei
Deinen Verkaufsgesprächen!**

ERSTELLT VON

ALEXANDER VERWEYEN

WEITERE INFORMATIONEN UNTER www.avbc.de

**20 Jahre Erfahrung im Training von Sales Teams und in
der Umsetzung individueller Vertriebskonzepte.
Begeisterter VERKÄUFER.**



alexander verweyen
BUSINESS CONSULTANTS GmbH

Perchtinger Straße 6
D - 81379 München
Telefon: +49 (0) 89/550 57 - 660
Fax: +49 (0) 89/550 57 - 6629
info@avbc.de
www.alexanderverweyen.com

