

STOP BREAKING THE BASIC RULES OF SELLING!

With your angry Drill Sergeant
@alexanderverwegen
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 PRODUKTDATAILS?
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
KRAMPFHÄFT**
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 versteh 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 verwegen
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.alexanderverwegen.com