
Mit Begeisterung verkaufen!

Mike Dierßen

Jahrestagung 2011 des Bundesverband Wintergarten e.V.

Erfolg und Zufriedenheit...

Ganze 85% Ihrer Zufriedenheit und Ihres Erfolges werden davon bestimmt, wie Sie mit anderen klarkommen.

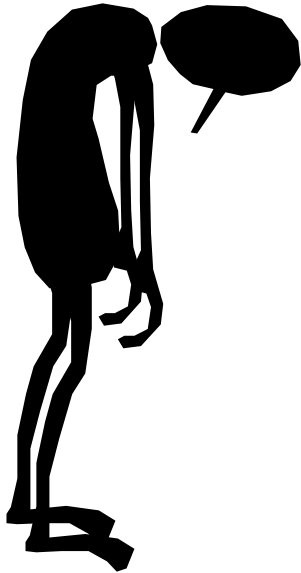
Und der Schlüssel zu erfolgreichen Beziehungen ist Ihre Sprache.

Die Art, wie Sie sprechen, zuhören und mit den wichtigen Menschen in Ihrem Leben kommunizieren, ist wichtiger als alles andere.

Erfüllen Sie Ihre Worte mit Begeisterung!

Fragen Sie sich von Zeit zu Zeit:

Würden Sie mit sich selbst heute gerne
Geschäfte machen?



Kaufen ist ein emotionaler Akt

- ✓ Immer und zuerst verkaufen wir uns selbst.
- ✓ Das ganze Leben ist ein Prozess gegenseitiger Beeinflussung.
- ✓ Meine persönliche Einstellung!!!

3 Erfolgsfaktoren im Verkauf

- Zuhören
- Fragen stellen
- Die Produktstärken und die Kernkompetenz des Unternehmens kennen, damit die Lösung für das Ziel des Kunden klar vermittelt werden kann.

Die 5 Schritte zum sicheren Verkaufserfolg!

1. Kontaktaufnahme
2. Bedarf ermitteln
3. Bedarf festigen
4. Angebot
5. Abschluss

Der 1. Eindruck... !!!

- ✓ Nach 25 hundertstell
Sekunden hat sich das
menschliche Gehirn ein
Bild von seinen
Mitmenschen gemacht!



**Für den ersten Eindruck gibt
es keine zweite Chance.**

Den Bedarf ermitteln...

- Was ist Ihnen wichtig?
- Ja, verstehe, auf was kommt es Ihnen genau an?
- Gibt es noch etwas, was für Sie wichtig ist?
- Und was ist das allerwichtigste für Sie?

Den Bedarf ermitteln...

- Wie wichtig sind Ihnen hochwertige Materialien und Verarbeitung?
- Worauf kommt es Ihnen dabei besonders an?
- Wie lange denken sie schon über den Bau eines Wintergartens nach?
- Was ist der Grund, dass sie sich fuer den Bau eines Wintergartens entschieden haben?
- Bis wann soll Ihr Wintergarten fertig sein?

Bedarfsfestigung

- Sie bieten eine „maßgeschneiderte Lösung“

durch

- Erkennen und Berücksichtigen der Kundenbedürfnisse
- Zielgerichtete Argumentation
- Nutzenverkauf

Glaubensprozess !

Der Kunde kauft immer nur dann, wenn er glaubt, dass es gut für ihn ist!

- Zeigen
- Erklären
- Durch Zeugen überzeugen
- Stellen Sie sich vor...

Angebotspräsentation, Abschluss

- Das Angebot zum Bedarf erklären.
- Testabschluss (Meinungsfrage)
- Die Abschlussfrage als alternativ Frage stellen.
- Die NOA Technik

5 Methoden zur Einwandbehandlung:

- Verständnis zeigen
- Einwände von Vorwänden unterscheiden
- Zurück zur Bedarfsermittlung
- Warum-doch Frage
- Bumerang

Was ist verkaufen?

Verkaufen ist...

Ein Lächeln, das leuchtet und siegt.

Der Druck einer Hand und die Art, wie man blickt.

Der Ton einer Stimme, überzeugend und wahr.

Das Knüpfen von Freundschaft all´ Tag im Jahr.

Eine Kunst ist Verkaufen, bei manchen vererbt,

bei vielen in emsiger Übung erlernt.

Verkaufen ist Takt, ist „Wissen ums Wie“,

ist Quell für Beratung, ist wahres Genie

Verkaufen heißt Klarheit und Streben.

Verkaufen, mein Freund, ist Kampf, dann ist`s Leben.