

Der Trüffelkompass – Akquise und Vertrieb II

Das Verkaufsgespräch oder die Erfüllung des Kundenwunsches

Baue mit unserer Übung dein klassisches Verkaufsgespräch auf!
Wir nehmen die 4 Phasen unseres Podcasts als Grundlage.

Phase 1 – Die Begrüßung:

Vor allem der Bereich Smalltalk ist hier ein guter Einstieg, um für eine entspanntere Atmosphäre zu sorgen. Auch wenn du denkst, das ist doch klar, schreibe hier einige Themen auf, denn um ersten Differenzen oder unangenehmen Situationen vorzubeugen, sollten sicherheitshalber Themen wie „Politik“ oder „Fußball“ außen vor bleiben.

Am besten sprichst du mit deinem Gegenüber über seine Anreise, entdeckte Gemeinsamkeiten (Kleidung, Uhr usw.), das Wetter, Hobbys

Phase 2a – Die Bedürfnisse des Kunden:

Als Verkäufer willst du nicht nur verkaufen, sondern deine Kunden selbstverständlich gut beraten. Daher geht es in dieser Phase des Gesprächs darum, den Ansatz des Kunden besser kennenzulernen, viel zu fragen und natürlich auch zuzuhören.

Nimm einen Wunschkunden deiner Persona, untersuche das Unternehmen, analysiere seinen Bedarf und seine Wünsche. Erstelle einen Musterfragekatalog, damit du beim Kunden sehen kannst, ob du richtig liegst oder dieser vielleicht noch ein anderes Problem hat, das du lösen kannst.

Der Trüffelkompass – Akquise und Vertrieb II

Phase 2b – Formuliere eine Lösung für das jeweilige Problem des Kunden:

Du hast das Problem und den Anspruch des Kunden zu 100% verstanden? Sicher? Frage immer wieder nach und dann formuliere eine Lösung, die du ihm mit deinem Produkt, mit deiner Leistung für sein Problem anbieten kannst.

Phase 3 – Unterbreite dem Kunden ein Angebot:

Viele scheuen sich heute leider immer noch davor, mit ihren Kunden über den Preis für das jeweilige Produkt zu sprechen. Wieso eigentlich? Ein Kunde, der zu dir kommt und sich beraten lässt, geht mit absoluter Sicherheit nicht davon aus, die jeweilige Leistung umsonst zu erhalten. Im Gegenteil!

Unterbreite deinem Kunden ein konkretes Angebot, aber vergiss dabei nicht, die Vorteile, die du gerade in Phase 2 erarbeitet hast, die Vorteile die dein Kunde daraus zieht, genau bei dir zu kaufen, mit einzubinden.

Phase 4 – Der Abschluss:

In Phase 4 des Verkaufsgesprächs ist es dann an der Zeit, das Gespräch in Richtung „Finale“, nämlich zum Abschluss, zu lenken.

Hier stellst du ganz konkret eine Frage, ob der Kunde das Produkt einmal ausprobieren möchte.
