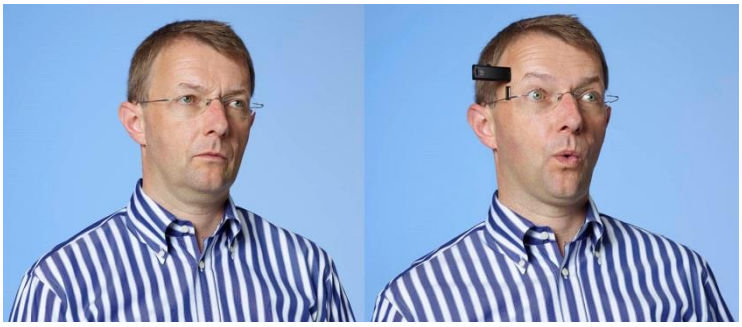

Was ist ein typischer Verkäufer? Ein Schimpfwort? Oder das Beste, was einem Kunden passieren kann? Lesen Sie heute auch, wie ich auf das Thema kam …

Nicht der typische Verkäufer

Immer mehr Mystery Shopping Kunden geben uns in Auftrag, den getesteten Mitarbeitern gleich im Anschluss ein Feedback zu geben. Das motiviert, entlastet die Führungskräfte und sorgt für eine noch raschere Umsetzung des Verbesserungspotenzials. Dabei kommt es vor, dass Mitarbeiter allzu passives Verhalten mit folgenden Worten erklären: Wissen Sie, ich bin eben nicht der typische Verkäufer.

Für viele Menschen gehen typische Verkäufer stereotyp vor, sie wollen Kunden überreden und sie würden sprichwörtlich ihre eigene Grossmutter verkaufen. Pfui! Aber aufgepasst: Kein typischer Verkäufer zu sein, dient auch als Ausrede, um nachlässiges Verhalten zu rechtfertigen.

Einige Fähigkeiten sind im Verkauf unverzichtbar, egal wie typisch oder untypisch Sie vorgehen:

1. Gern und gut zuhören, um zu verstehen, was Kunden wichtig ist
2. Fragen gezielt stellen, damit Kunden Auskunft geben
3. Daraufhin den Nutzen der eigenen Produkte bildhaft vorstellen
4. Einwände von Kunden mit Mehrwert-Argumenten überwinden
5. Offerten für Kunden einen individuellen Schliff geben
6. Kunden beraten UND ihnen die Abschlussfrage stellen
7. Starke Nachfass-Telefonate führen, um Kunden zu überzeugen

Sicher gibt es noch einige Vorgehensweisen mehr, die Sie auf Ihren persönlichen Verkaufs-Chip laden sollten. Doch bereits mit dem Umsetzen dieser sieben Punkte kommen Sie ganz schön weit.

Viel Spass und Erfolg beim Verkaufen!

Engagierte Grüsse!

joerg@nzp.ch