

„Ja, ich will!“
Wie Sie Verkaufsgespräche
positiv abschließen.

Gratis
E-Book!

Christina Bodendieck

Fotolia© contrastwerkstatt

Verkaufsgespräche positiv abschließen!

Kennen Sie das? Sie – also Ihr Angebot, Ihre Leistung, Ihre Unternehmerpersönlichkeit – passt perfekt zu dem, was der potenzielle Kunde wünscht, und dennoch kommt es nicht zum Äußersten, er beißt einfach nicht an? Die scheinbar letzten Verkaufshürden können nicht überwunden werden? Erfahren Sie heute von mir die drei häufigsten Gründe, warum ein Kunde (noch) nicht kauft – und was Sie aktiv tun können, um das zu ändern!

1. Der Kunde hat Sie noch nicht auf dem Schirm!

Bislang sind Sie im Radar des Kunden noch nicht ausreichend als potenzieller Anbieter aufgetaucht. Dieser Gedanke ist so naheliegend, dass er oft übersehen wird. Sorgen Sie also für Präsenz – und dafür, mit Ihrer Leistung und Ihrem Angebot ab sofort auf dem Kundenradar wahrgenommen zu werden – am besten unübersehbar. Überlegen Sie sich, welche Kanäle zu Ihnen und Ihrem Angebot passen, um es zu präsentieren und „anzukommen“.

2. Sie sprechen nicht die Sprache Ihres Kunden!

Für einen Kunden ist immer entscheidend, wie er voraussichtlich von einer Zusammenarbeit profitieren wird. Sorgen Sie also dafür, dass er richtig versteht, was Sie für ihn tun können und welche Lösungen er von Ihnen bekommt. Denn für den Kunden zählen die Ergebnisse!

Die Voraussetzung dafür ist, dass Sie genau wissen, für wen sie arbeiten möchten, und diese Zielgruppe fest ins Visier zu nehmen. Denn unsere Aufgabe als Anbieter von Dienstleistungen ist es, genau die richtige Lösung an die passenden Zielkunden zu adressieren – dann erreichen wir größtmögliche Aufmerksamkeit!

3. Der Kunde ist noch nicht kaufbereit

Sie haben es geschafft, Aufmerksamkeit zu erzeugen und Interesse zu wecken. Sie befinden sich im Dialog mit dem Kunden, doch er kauft trotzdem nicht. Was läuft hier schief? Im Verkaufsgespräch ist es immer unser Ziel, zu einem positiven Abschluss zu kommen. Die Voraussetzung dafür ist, eine gute Beziehung aufgebaut zu haben und genau hinzuhören, welche Wünsche und Bedürfnisse der Kunde hat, welche Ziele er mit unserer Unterstützung erreichen will und welche Erwartungen er an eine Zusammenarbeit stellt.

Ein Zögern könnte also daran liegen – seine Fragen sind noch nicht vollumfänglich beantwortet, die Zweifel nicht alle ausgeräumt, die Art der Zusammenarbeit noch nicht zur Genüge geklärt. Wenn Sie hier noch nachsteuern und auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen, stehen Ihre Chancen richtig gut!

Bevor Sie meine drei Tipps erhalten, möchte ich Ihnen etwas zum Nachdenken mitgeben. An was denken Sie, wenn Ihr Kunde fragt, was Sie machen? In einer kleinen Umfrage hat sich gezeigt, dass fast 90 % aller befragten Selbstständigen über Ihre Tätigkeit gesprochen haben. Das ist für Ihren Kunden an dieser Stelle noch gar nicht wichtig. Ihr Kunde fragt sich am Anfang des Verkaufsgesprächs: Was ist für mich drin? Und genau darauf möchte er eine Antwort von Ihnen. Für den Kunden ist also wichtig, wie sie ihn unterstützen, seine Herausforderungen oder Ziele besser zu meistern. Ihr Kunde profitiert also von dem, was hinter Ihrer Tätigkeit steht. Zeigen Sie Ihrem Kunden im Verkaufsgespräch, wie er durch die Zusammenarbeit mit Ihnen profitiert! Sie wecken nicht nur die Neugier und erzielen eine viel höhere Aufmerksamkeit, sondern führen Ihren Kunden souverän zum Kauf!

Verkaufsgespräche positiv abschließen!

Drei Schritte für direkten Erfolg im Verkaufsgespräch:

1. Sprechen Sie den Kundennutzen im Gespräch ganz gezielt an. Zeigen Sie dem Kunden eindeutig, wie der durch die Zusammenarbeit mit Ihnen profitieren wird. Dazu können Sie ein Beispiel aus der Zusammenarbeit mit einem anderen Kunden wählen. Je konkreter, desto besser!
2. Stellen Sie nicht Ihr Produkt in der Vordergrund, sondern die Lösung für Ihren Kunden. Weg vom Produkt – hin zum Kunden! Finden Sie heraus, welche Herausforderungen den Kunden beschäftigen, und formulieren Sie, wie er durch die Zusammenarbeit mit Ihnen gewinnt. Benennen Sie den Kundennutzen eindeutig.
3. Sprechen Sie zugewandt und auf Augenhöhe mit Ihrem Kunden. Vermeiden Sie Fremdwörter und Fachausdrücke – oft versteht der potenzielle Kunde diese gar nicht. Halten Sie die Kundenkommunikation so einfach wie möglich – weniger ist hier mehr!

Diese drei Schritte können Sie ab sofort in allen Ihren Verkaufsgesprächen umsetzen.

Tun Sie es jetzt!

Falls Sie in diesem Prozess in Stocken geraten, unterstütze ich Sie gern dabei, auf den Punkt zu kommen.

Sie können einen Workshop besuchen, oder ich berate Sie individuell online oder persönlich. Mehr Tipps gewünscht? Schauen Sie in meinem Blog vorbei.

Sie möchten mehr über mich erfahren, [klicken Sie hier](#):

Christina Bodendieck

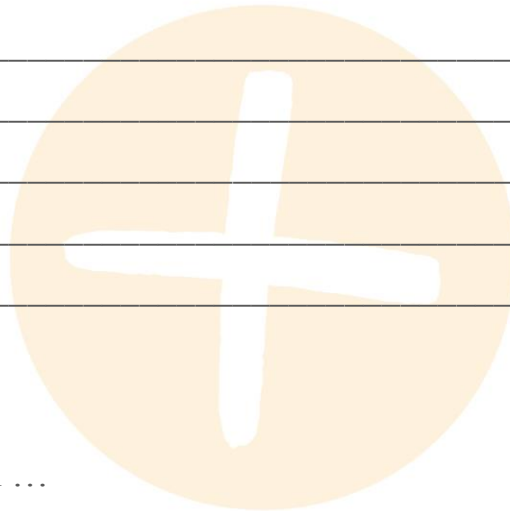
www.akquise-plus.de

Rechtliche Hinweise: Das Copyright zu diesem E-Book liegt bei Christina Bodendieck. Alle Rechte vorbehalten. Dieses E-Book darf, auch nicht auszugsweise, nicht ohne schriftliche Genehmigung durch die Autorin Christina Bodendieck kopiert werden. Verstöße werden sofort abgemahnt und rechtlich verfolgt.

Verkaufsgespräche positiv abschließen!

1. Vor welchen Herausforderungen steht mein Idealkunde?

2. Ich biete meinen Idealkunden folgende Produkte / folgende Dienstleistungen an:



3. Mein Idealkunde profitiert davon durch ...

