

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

Verkaufen ohne zu Verkaufen

Gewinne Kunden kinderleicht

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

Häufigsten Probleme im Verkauf

Häufigsten Probleme im Verkauf

- **Schlechte Vorbereitung**
- Keine Struktur
- **Keine Bildsprache**
- Unklare Aussage
- **Ablenkung**
- Körpersprache
- **Einwegkommunikation**
- Beziehungsstatus
- Zweifel an Fähigkeiten

SALESTASTIC

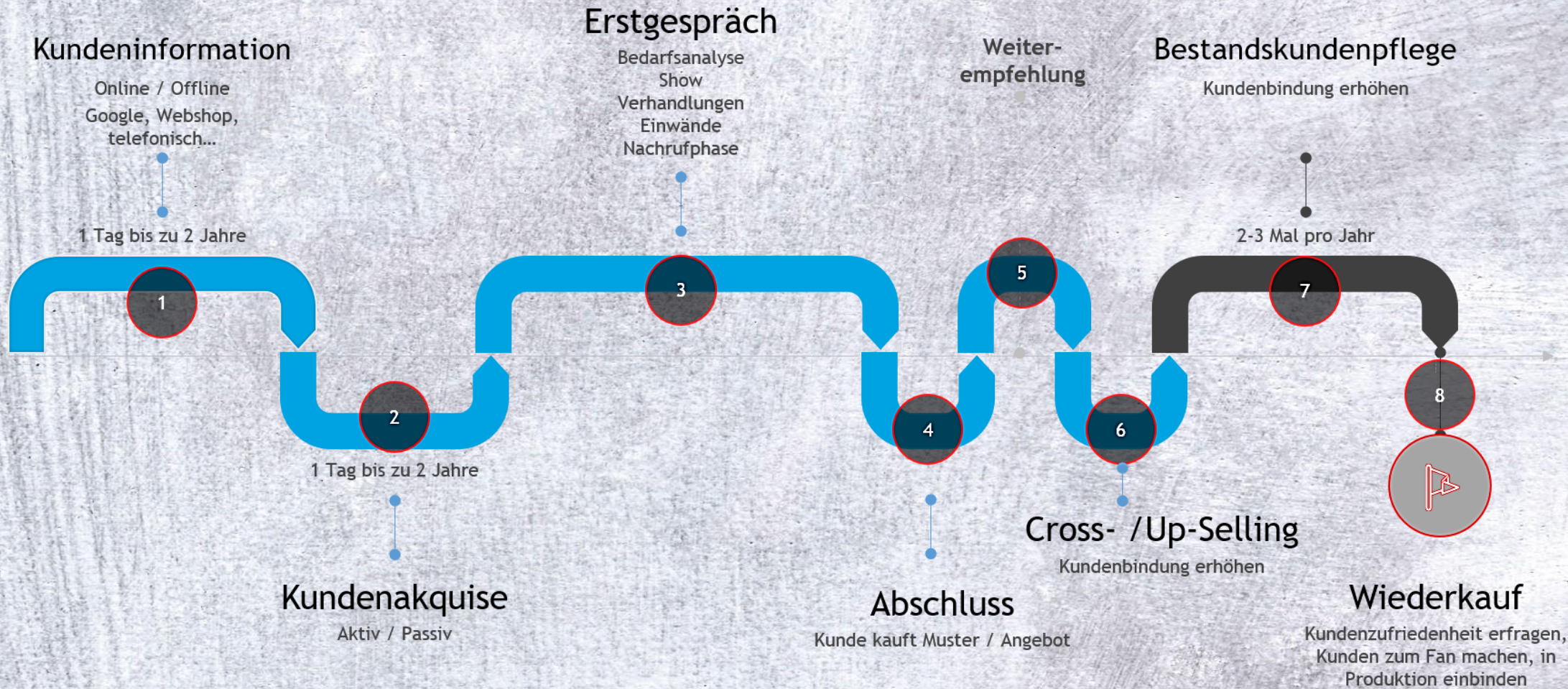
SELL FANTASTIC

**Reise eines
Verkaufs**

+

Beratungsgespräch

Sales Journey (Verkaufsprozess)



Beratungsgespräch

Bedarfsanalyse

Small-Talk

Wer seid ihr?
Was machen Ihre Mitarbeiter?
Vertrauen aufbauen

Aktueller Bedarf
Wünsche erkennen, offene Fragen
Vertrauen aufbauen
Aktives Zuhören

Angebotslegung

Angebot / Vorabzüge /
Zahlungskonditionen

Abschluss

Fragetechniken,
AB anfordern,
Lieferadresse erfragen,
Übergabe Vertriebsinnendienst



Unternehmen

Wie wir Ihnen helfen können
Elevator Pitch

Show

Wie decken wir den Bedarf?
Kunden fühlen, riechen, schmecken,
hören, machen lassen!
Kunden unbedingt in Show einbinden!
Einwände behandeln + entkräften
Präsentationsfähigkeiten einsetzen

Nachrufphase

Kunden erinnern,
Bedarf korrigieren, erweitern
Empfehlung: Alle 3-4 Tage

Nachbetreuung

Kundenzufriedenheit erfragen,
Kunden zum Fan machen, in
Produktion einbinden

Beratungsgespräch

Bedarfsanalyse

Small-Talk

Wer seid ihr?
Was machen Ihre Mitarbeiter?
Vertrauen aufbauen

Aktueller Bedarf
Wünsche erkennen, offene Fragen
Vertrauen aufbauen
Aktives Zuhören

Angebotslegung

Angebot / Vorabzüge /
Zahlungskonditionen

Abschluss

Fragetechniken,
AB anfordern,
Lieferadresse erfragen,
Übergabe Vertriebsinnendienst

Unternehmen

Wie wir Ihnen helfen können
Elevator Pitch

Show

Wie decken wir den Bedarf?
Kunden fühlen, riechen, schmecken,
hören, machen lassen!
Kunden unbedingt in Show einbinden!
Einwände behandeln + entkräften
Präsentationsfähigkeiten einsetzen

Nachrufphase

Kunden erinnern,
Bedarf korrigieren, erweitern
Empfehlung: Alle 3-4 Tage

Nachbetreuung

Kundenzufriedenheit erfragen,
Kunden zum Fan machen, in
Produktion einbinden



SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

Voraussetzung für guten Verkauf

Voraussetzung für guten Verkauf

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

- **Win- Win – Gedanken**
- **Offenheit**
- **Kommunikation**
- **Durchhaltevermögen**
- **Geduld**
- **Schmerz/Hunger**

Beratungsgespräch

Bedarfsanalyse

Small-Talk

Wer seid ihr?
Was machen Ihre Mitarbeiter?
Vertrauen aufbauen

Aktueller Bedarf
Wünsche erkennen, offene Fragen
Vertrauen aufbauen
Aktives Zuhören

Angebotslegung

Angebot / Vorabzüge /
Zahlungskonditionen

Abschluss

Fragetechniken,
AB anfordern,
Lieferadresse erfragen,
Übergabe Vertriebsinnendienst



Unternehmen

Wie wir Ihnen helfen können
Elevator Pitch

Show

Wie decken wir den Bedarf?
Kunden fühlen, riechen, schmecken,
hören, machen lassen!
Kunden unbedingt in Show einbinden!
Einwände behandeln + entkräften
Präsentationsfähigkeiten einsetzen

Nachrufphase

Kunden erinnern,
Bedarf korrigieren, erweitern
Empfehlung: Alle 3-4 Tage

Nachbetreuung

Kundenzufriedenheit erfragen,
Kunden zum Fan machen, in
Produktion einbinden

Small Talk

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

1. Innere Einstellung (Vorbereitung)
2. Lächle!
3. Analysiere Umfeld/Beteiligte/Dich
4. Interessiere dich für deinen Gesprächspartner/Interessen
5. Proaktives Zuhören

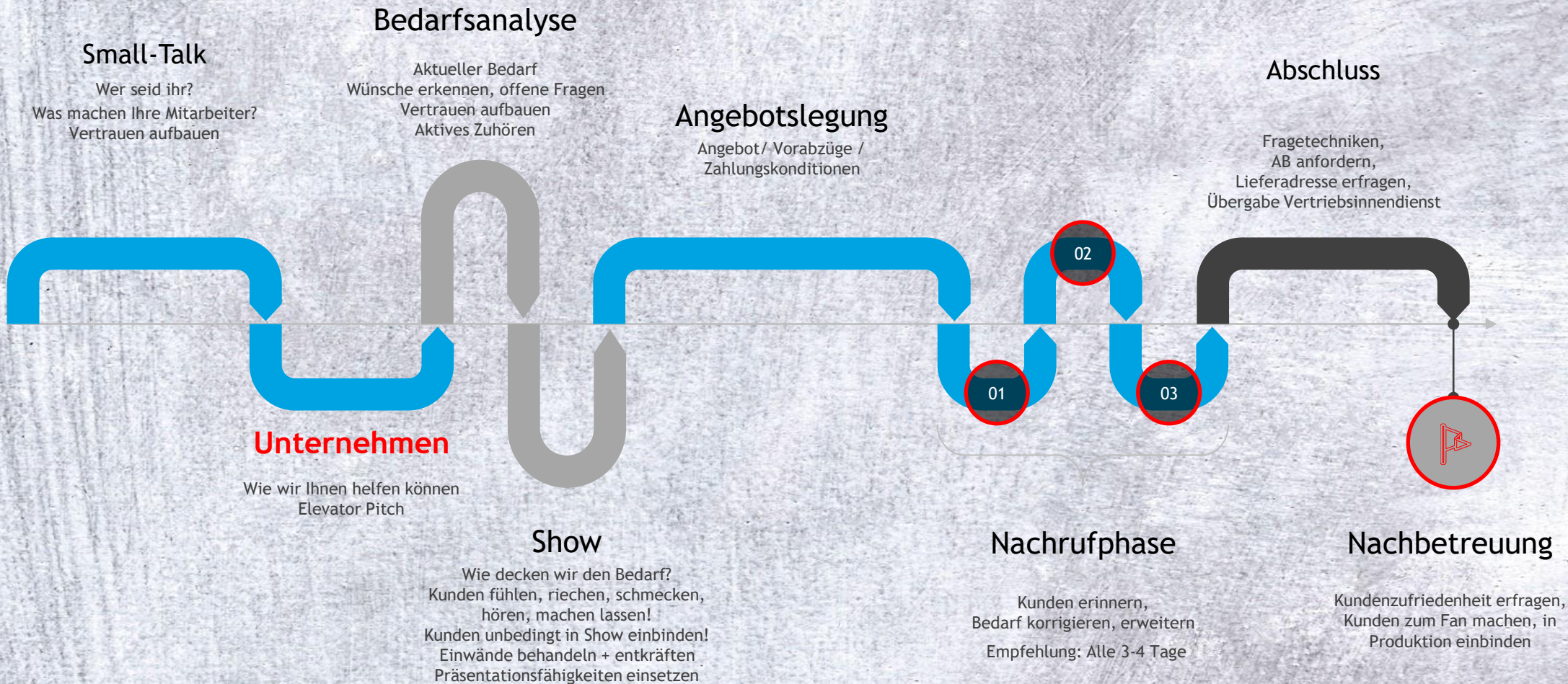
Small Talk

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

1. **Innere Einstellung (Vorbereitung)** Freu dich auf Menschen, sei Dankbar für Gespräche, bereite dich mental vor, achte auf deinen Zustand, Körperhaltung
2. **Lächle!** Nicht übertrieben, sondern natürlich.
3. **Analysiere Umfeld/Beteiligte/Dich:** Achte auf Umgebung, Kleidung, Accessoires etc., um Gemeinsamkeiten zu finden und darüber zu diskutieren. Z. B. gleiche Uhr, PC, Einrichtung, Umfeld, Erfahrungswerte erfragen, Sitzposition, Getränk,
4. **Interessiere dich für deinen Gesprächspartner/Interessen:** Google deinen Gesprächspartner, stelle Fragen zum Beruf/Hobbies, Stelle offene Fragen (W-Fragen), um das Gespräch in Schwung zu halten, Was ist aktuell das beste an der Arbeit? Was sind aktuell die größten Hürden?
5. **Proaktives Zuhören:** kurzes Wiederholen vom Gesagten, Zwischenlaute Mmmh, Aha, OK, ich habe verstanden,

Beratungsgespräch



Unternehmen

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

Wir helfen [Branche, Zielgruppe] [Nutzen]

Unternehmen

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

1. Maximale Dauer: 30 Sekunden
2. Zuhörerorientierte Inhalte erzählen: Welche Zielgruppe?
3. Wecke Neugier: Der Kunde muss sich denken: „Aha, interessant, das müssen Sie mir jetzt genauer erklären“
4. Was machst du AAAA (Anders Als Alle Anderen). Bist du freundlicher, schneller, einfühlsamer, lösungsorientierter, kundenorientierter, unkomplizierter, bessere Technologie etc.
5. Spreche in bildhafter Sprache
6. WHID denkt sich der Kunde. Was habe ich davon? Was haben deine Kunden davon, dass es dich gibt?
7. Achte auf deine Körpersprache. Dein Körper muss das gesagte Wort unterstreichen und Begeisterung auslösen. Stell dir vor, ich erzähle dir, dass ich allen Handwerkern helfe, sich fantastisch zu verkaufen. Dabei bleibe ich emotionslos und mein Körper fällt in sich zusammen.

Beratungsgespräch

Bedarfsanalyse

Small-Talk

Wer seid ihr?
Was machen Ihre Mitarbeiter?
Vertrauen aufbauen

Aktueller Bedarf
Wünsche erkennen, offene Fragen
Vertrauen aufbauen
Aktives Zuhören

Angebotslegung

Angebot / Vorabzüge /
Zahlungskonditionen

Abschluss

Fragetechniken,
AB anfordern,
Lieferadresse erfragen,
Übergabe Vertriebsinnendienst



Unternehmen

Wie wir Ihnen helfen können
Elevator Pitch

Show

Wie decken wir den Bedarf?
Kunden fühlen, riechen, schmecken,
hören, machen lassen!
Kunden unbedingt in Show einbinden!
Einwände behandeln + entkräften
Präsentationsfähigkeiten einsetzen

Nachrufphase

Kunden erinnern,
Bedarf korrigieren, erweitern
Empfehlung: Alle 3-4 Tage

Nachbetreuung

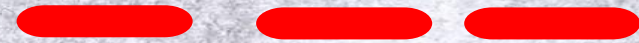
Kundenzufriedenheit erfragen,
Kunden zum Fan machen, in
Produktion einbinden

Bedarfsanalyse

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

1. Vermeidungsbedürfnisse (ich möchte etwas vermeiden)



2. Gewinnungsbedürfnisse (ich möchte etwas gewinnen)



Ziel: Echten Schmerz herausfinden (Warum?)

Bedarfsanalyse

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC



Fragen



Aktives Zuhören



Schweigen



Produkt präsentieren



Diskutieren



Mehr reden als Käufer



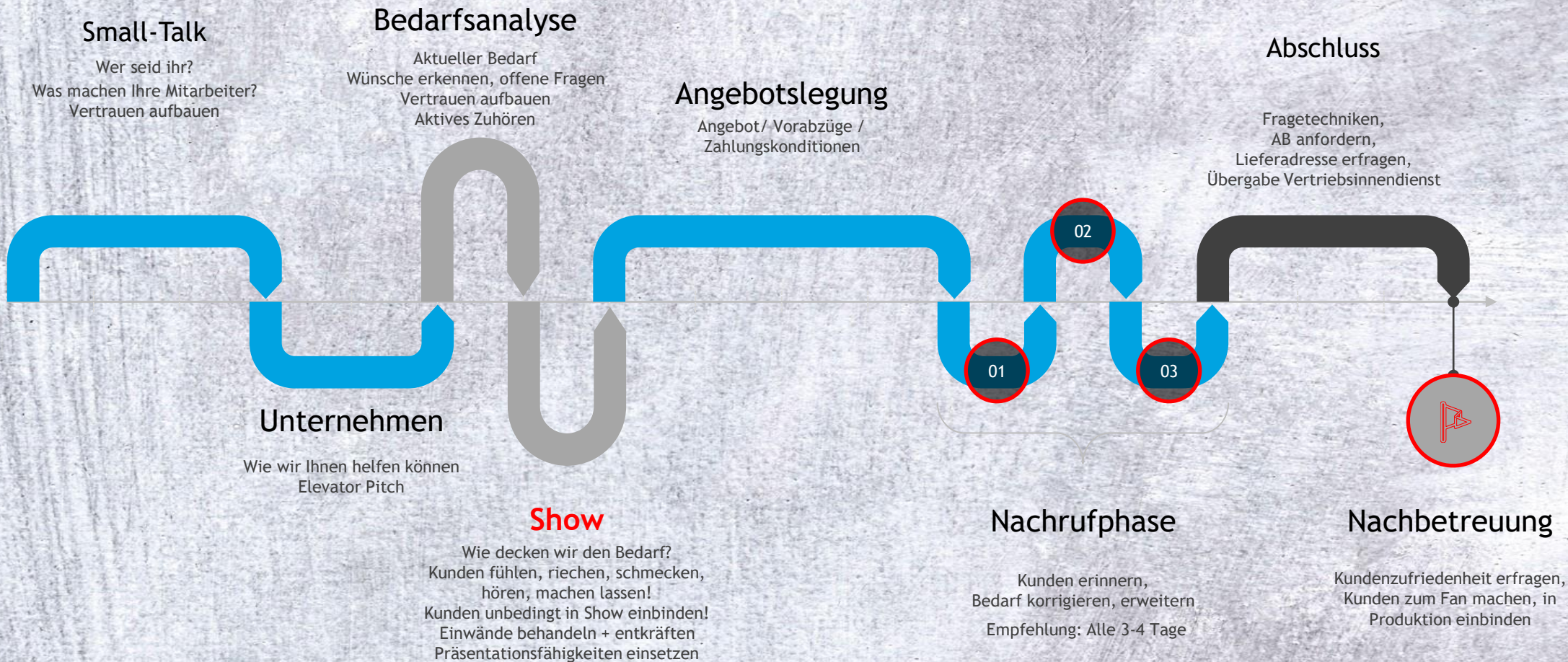
Mögliche Fragen

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

- Interesse für das Unternehmen, ihre Produkte, ihre Ziele, ihre Pläne, ihre Kunden, ihre Unternehmenskultur etc.
- Genaue Kundenprobleme herausfiltern
- Kaufgründe herausfiltern (Motive) Wieso will er Lösung?
- Erwartungen, Wünsche, Vorstellungen erfragen
- Bedürfnisse wecken und decken
- Aktuelle Lieferanten/Partner/Verkäufer herausfinden
- Wer ist Entscheider/Beeinflusser/Anwender deiner Lösung
- Preissensibilität / Preisbereitschaft / Zahlungsmoral herausfinden
- Bisherige Kaufgewohnheiten, Kauf-Rhythmen,
- Stärken des aktuellen Lieferanten/Partner/Verkäufer
- Schwächen des aktuellen Lieferanten /Partner/Verkäufer
- Dringlichkeit/Wichtigkeit des Bedarfs für deine Lösung
- Lieferzeiten / Liefermengen / Jahresbedarf
- Dauer der Entscheidungsphase

Beratungsgespräch

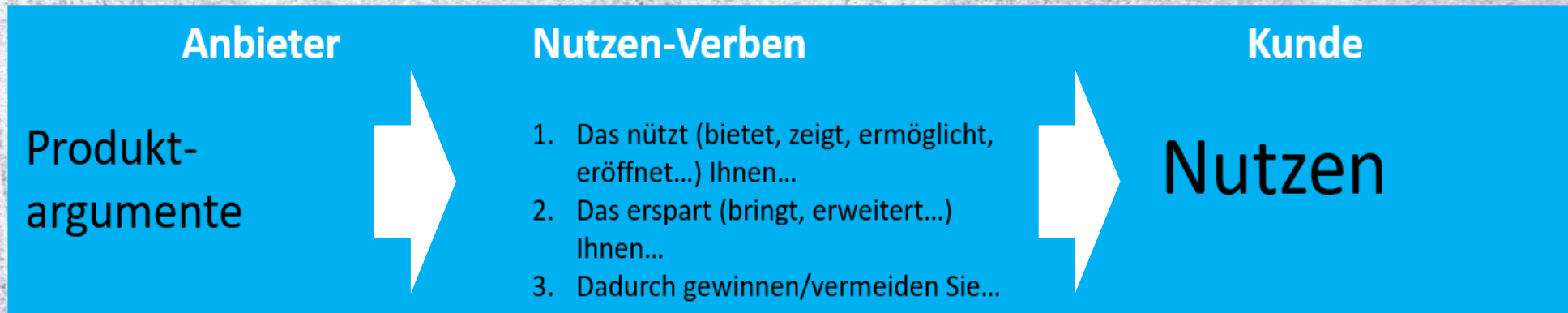


Show/ Präsentation

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

1. Vorteile von deinen Produkten/Dienstleistungen definieren
2. Vorteile in Nutzen umwandeln (Vermeidungs- und Gewinnungsnutzen)



3. Bedarf von Kunden mit Nutzen vereinen
4. Präsentation von Produkt/Dienstleistung mit Nutzen



Gefällt Ihnen die Lösung?



MOTIVE

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

Gewinn (Zeit / Geld)



Bequemlichkeit



Sicherheit



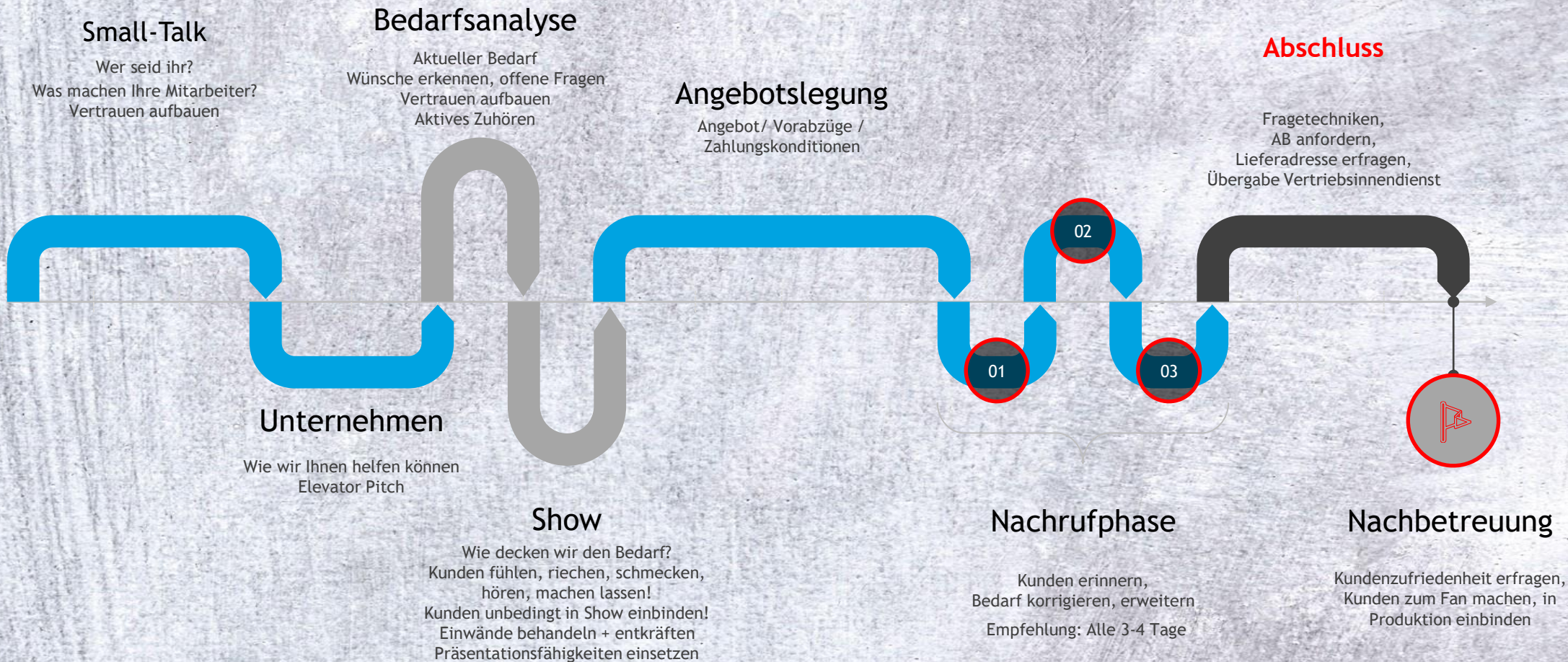
Anerkennung



Selbstverwirklichung



Beratungsgespräch



Abschluss

Kaufsignale erkennen

1. Der Kunde stellt dir Fragen und Wünsche (verbal)
2. Der Kunde zeigt Wunsch zum Kauf (nonverbal)

Abschlussmethoden

- Frage direkt nach dem Abschluss
- Frage indirekt nach dem Abschluss
- NOA (Nur oder Auch) Methode
- Die Auswahl-Methode
- Die Zusammenfassen-Methode

Abschluss

Abschlussmethoden

- Frage direkt nach dem Abschluss: wollen Sie heute alles fixieren?
- Frage indirekt nach dem Abschluss: wie sehen für Sie die nächsten Schritte aus?
- NOA Methode: möchten Sie nur A, B, C oder auch D?
- Die Auswahl-Methode: Möchten Sie Variante A oder B?
- Die Zusammenfassen-Methode: Kurz zusammengefasst, was wir heute besprochen haben...

Zusammenfassung Abschlussmethoden

- Du musst die Abschlüsse aktiv erfragen, ansonsten macht es deine Konkurrenz
- Bestätige die gute Kaufentscheidung des Kunden
- Trainiere dir 2-3 Methoden an und wende diese aktiv an. Nur so wirst du bessere und sicherer in der Anwendung.

Preisverhandlungen

- Die Divisionsmethode / Multiplikationsmethode
- Die Preisvergleichsmethode
- Die Ignorier-Methode
- Die Ich-Frage-den-Vorgesetzten-Methode
- Die Wie -Wichtig-ist-es-Ihnen-Methode
- Sandwich-Methode

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

**Was wird sich in
deinem Leben
verbessern?**

Verkäufer neigen dazu, dem Kunden zum Experten auszubilden. Sie beraten ihn bis er umfällt.

Wer seine Kunden nur beraten will, zwingt sie, beim Wettbewerb zu kaufen.

SALESTASTIC

SELL FANTASTIC



SALESTASTIC

SELL FANTASTIC

THANK YOU

LADIES AND GENTLEMAN