Geschrieben von: Sonja Volk
Dienstag, den 06. November 2012 um 00:00 Uhr

Jeder der sich mit dem Thema Vertrieb und Verkaufen schonmal auseinander gesetzt hat weiß, dass wir Menschen keine Produkte oder Dienstleistungen kaufen, sondern Emotionen und Zustände! Beim Verkaufen geht es darum, die Dinge, die Ihr Kunde am stärksten will, mit dem Produkt oder der Dienstleistung zu verbinden. Unsere Gefühle und Assoziationen bestimmen unser (Kauf)Verhalten.

Geben Sie Ihrem Kunden die Zustände, die er sich am sehnlichsten wünscht, und er kauft Ihr Produkt. Darum heißt es auch: Kunden kaufen den Verkäufer, ehe sie das Produkt kaufen. Bevor Sie den Kunden in einen guten Zustand bringen können, müssen Sie natürlich selbst in einem guten Zustand sein.

Wir Verkäufer verkaufen niemals uns selbst, sondern unseren guten ZUSTAND. Und wir verkaufen aus Leidenschaft, weil wir durch unseren Zustand einen positiven Zustand im Kunden hervorrufen. Darum sagt man auch” in dir muss brennen , was du in anderen entfachen willst.” Aber wie genau erzeugt man nun diesen Spitzenzustand in sich, um andere damit “anzustecken”?

Wussten Sie dass ihre Einstellung und ihre Physiologie auf ihren Zustand wirken? Nein? Dann probieren Sie einmal aus, mit hängendem Kopf und Schultern voller Überzeugung zu sagen “mir geht es fantastisch”. Merken Sie, dass das nicht überzeugend geht? Und genau DIESES Wissen können sie umgekehrt nutzen. Um sich in Ihren Spitzenzustand zu bringen, bevor Sie ins Kundengespräch gehen, malen Sie sich gedanklich aus, wie ein Spitzenverkäufer steht, sich bewegt, spricht, gestikuliert, während Sie sich aufrecht und genauso selbstbewusst” in Position” bringen.

Wenn sie nun in einem Topzustand sind und im Verkaufsgespräch sitzen, ist Ihre Wahrnehmungsfähigkeit und ihre Verhaltensflexibilität von größter Bedeutung für ihren Erfolg. Das heißt sie müssen auf Stimmungsschwankungen, mögliche Einwände oder Meinungsänderungen ihres Kunden flexibel reagieren!

Der erste Schritt dabei ist, Veränderungen im Verhalten des Kunden überhaupt erst einmal wahrzunehmen – egal ob diese verbal geäußert oder nonverbal, also körpersprachlich, gezeigt werden. Sie müssen also sehen, hören und fühlen, was bei Ihrem Kunden vor sich geht. Schulen Sie Ihre Wahrnehmungsfähigkeit, indem Sie in Ihren nächsten Verkaufsgesprächen

bewusst darauf achten, WANN Ihr Kunde seine Richtung ändert. Daraufhin verändern sie die ART, wie sie ihr Produkt oder ihre Dienstleistung anbieten.

Alle Einzelheiten und genauen Vorgehensweisen können Sie in meinen “Sales is Passion”-Vertriebstrainings lernen. Bis dahin reagieren Sie intuitiv und vor allem flexibel.

1.Betrachten Sie die verhaltensmäßige Antwort Ihres Kunden als konstruktives Feedback, das Ihnen zeigt, was Sie noch verbessern können.

2. Verfeinern Sie Ihre Art der Präsentation und arbeiten Sie an Ihrer Verkäufer-Persönlichkeit.

Auf diese Weise können Sie Ihre Verkaufserfolge selbst bestimmen!

Viel Erfolg in ihren nächsten Verkaufsgesprächen,

Ihre Vertriebs-und Erfolgstrainerin

Sonja Volk