

8 Prinzipien im Verkauf

Ein Verkaufsgeheimnis gibt es nicht. Verkaufen ist das Resultat von Planung, Methodik und konsequenter und fortlaufender Umsetzung. Die Checkliste zeigt Ihnen die zentralen Prinzipien einer langfristig erfolgreichen Verkaufstätigkeit auf.

1. Halten Sie an Ihrem Plan fest!

Erstellen Sie einen Plan, leiten Sie davon Ihre Jahres- bis Tages-Ziele ab und arbeiten Sie konsequent daran. Gerade in hektischen Zeit verhindern diese planlosen «Aktionismus» & Energieverlust!

1.

3. Beweisen Sie den Mehrwert!

Kunden kaufen Produkte, welche ihnen einen messbaren Mehrwert bringen. Produkteigenschaften sind immer nur Mittel zum Zweck! Der Kundennutzen ist zentral, schneiden Sie einen Massanzug!

3.

5. Benutzen Sie Ihren Treiber!

Ein auf Ihre Zielgruppe abgestimmten Verkaufsprozess ist nicht nur effektiv sondern zeigt Ihnen immer auch an, was als nächstes zu tun ist und erleichtert damit eine zielorientierte Handlungsweise!

5.

7. Schaffen Sie Beziehungen!

Kurzfristiger Denkweise führt auf lange Sicht ins Verderben. Langfristiger Erfolg baut auf Vertrauen auf und dies geschieht über Beziehungen. Pflegen Sie diese regelmässig, denn «Verkaufen» ist ein Beziehungsdelikt!

7.

2. Erst verstehen, ...!!

, dann verstanden werden! Hören Sie zu, bis Sie die richtigen Interessen und Motive des Kunden verstanden haben. 2/3 der Sprechzeit gehört dem Kunde, geben Sie ihm den notwendigen Raum.

2.

4. Zeigen Sie Kompetenz!

Der Aufbau von Vertrauen ist erste Pflicht in einer neuen Kundenbeziehung. Demonstrieren Sie Ihre Branchenerfahrung & Ihre Fachkompetenz. Jedoch 8ung: immer in Bezug zum aktuellen Fall. Allgemeine Selbstbeweihräucherung ist mehr als verpönt!

4.

6. Seien Sie beharrlich!

Wie viele 1.-Besuche brauchen Sie für einen Abschluss? Wie sieht Ihre Conversion-Rate pro Verkaufsstufe aus. Führen Sie eine Verkaufs-Pipeline und halten Sie sich an das definierte Mengengerüst, am Ende des Tages profitieren Sie immer!

6.

8. Starten Sie mit dem Tagesziel!

Jeden Morgen zu wissen, weshalb man aufsteht ist bereits eine kräftige Starthilfe. Am besten reflektieren Sie am Vorabend den zurück liegenden Arbeitstag und erstellen Sie für morgen Ihre Tagesziele. Es gibt kaum einen besseren Energie-Booster!

8.