

5 Sales-Tipps:
Worauf es im Verkauf
wirklich ankommt

Whitepaper



Vielen Dank für Dein Interesse daran, dass Du Lust auf Vertrieb und nachhaltige Kundenbindung hast. Mit diesen Sales-Tipps wirst Du es leicht haben, Deinen Kunden ein einzigartiges Angebot zu unterbreiten, sie zu Fans zu machen und langfristig zu binden.

5 Sales-Tipps: Verkaufen wie ein Profi !

Wenn du mit deinen Umsatzzahlen noch nicht dort bist, wo du sein möchtest, dann lohnt es sich ganz sicher, diesen Artikel genauer anzusehen. Und für dich, der du schon ein Verkaufsprofi bist, könnte es eine Bestätigung sein.

Meine 5-Sales-Tipps werden dir gute Impulse geben, eine stärkere Beziehung zu deinen Kunden aufzubauen, dein Angebot zu verbessern und deine Verkaufszahlen zu steigern.

Es warten auf dich praxiserprobte Tipps und erste Einblicke zu Themen wie:

- der **Vorbereitung** vor dem Verkauf,
- der Notwendigkeit einer **positiven Einstellung**,
- dem Wert des **Zuhörens**,
- dem Aufbau von **Beziehungen**,
- der Entschlüsselung des **Wertes deines Angebots**,
- dem Verzicht auf **Rabatte** und
- der Bedeutung der **After-Sales-Betreuung**.



Sales-Tipp No: 1 Kickstart zum Verkaufserfolg

Verkaufen ist kein Glücksspiel - es ist eine Kunst und Wissenschaft, die auf der soliden Grundlage der Vorbereitung fußt.

Die Hälfte des Verkaufsabschlusses erreichst du, bevor du überhaupt mit deinem Kunden sprichst.

Wie?

Durch eine intensive Vorbereitung, die dir eine klare Richtung und Sicherheit in jedem Verkaufsgespräch gibt.

Die erste und entscheidende Phase der Vorbereitung besteht darin, umfassende Informationen über deinen Kunden zu sammeln. Du solltest schon im Vorfeld versuchen herauszufinden, wo dein potenzieller Kunde möglicherweise welche Bedürfnisse, Herausforderungen und Ziele hat.

Frage dich: Wie kann dein Produkt/Dienstleistung dazu beitragen, diese Bedürfnisse zu erfüllen oder Herausforderungen zu bewältigen? Indem du diese Fragen beantwortest, kannst du dein Angebot gezielt auf die spezifischen Anforderungen des Kunden zuschneiden.

Ein wesentlicher Teil dieser Vorbereitung ist die Erstellung eines Gesprächsleitfadens. Die Qualität der vorbereiteten Fragen ist von hoher Bedeutung. Die Fragen sollten so konzipiert sein, dass sie dazu beitragen, das Kernproblem des Kunden zu identifizieren und zu verdeutlichen. Alle Fragen sollten darauf abzielen, dass am Ende des Gespräches der größte Schmerzpunkt des Kunden herausgearbeitet wurde.

Außerdem sollte der Kunde unbedingt nach aktueller weiterer Herausforderungen, seine Ziele und Erwartungen an das Angebot, Budgetbeschränkungen und etwaige Hürden befragt werden. Ein gut vorbereiteter Fragebogen stellt sicher, dass du alle relevanten Informationen erfährst, um die bestmögliche Lösung anzubieten.

Ein weiterer wichtiger Punkt der Vorbereitung ist die Auseinandersetzung mit möglichen Einwänden. Kunden haben oft Bedenken, die sie von einem Kauf abhalten können. Nimm dir Zeit, um mögliche Einwände zu identifizieren und entwickle kluge und überzeugende Argumente, um sie zu entkräften. Damit zeigst du deinem Kunden, dass du gut informiert bist und seine Bedenken ernst nimmst, was zu einem gesteigerten Vertrauen führen kann.

Darüber hinaus ist es ebenso wichtig, an dir selbst zu arbeiten. Investiere Zeit, um deine Verkaufsfähigkeiten zu verbessern. Übe deine Präsentationen, um im Gespräch selbstbewusst und überzeugend aufzutreten. Denn ein gut vorbereiteter Verkäufer strahlt Professionalität aus und du erhöhst deine Chancen auf einen erfolgreichen Abschluss.

Insgesamt ist die Vorbereitung der Schlüssel zu einem erfolgreichen Verkaufsprozess. Sie gibt dir das nötige Selbstvertrauen, um Kunden mit Sicherheit und Überzeugung anzusprechen. Also, bereite dich vor und verschaffe dir den entscheidenden Vorteil im Verkaufsprozess!

"Energie und Emotionen"



Sales-Tipp No: 2 Deine Stimmung ist ansteckend

Eigentlich ein Selbstverständnis und dennoch messe ich diesem Punkt als Mentaltrainerin sehr viel Bedeutung bei.

Die Stimmung, mit der du einen Kunden besuchst, hat einen erheblichen Einfluss auf das Ergebnis des Treffens. Kunden reagieren auf deine Energie und Emotionen - positive Energie zieht an, negative stößt ab.

Wenn du in guter Stimmung bist, bist du motiviert, enthusiastisch und selbstsicher, was eine einladende Atmosphäre für deine Kunden schafft. Deine positive Einstellung kann auf den Kunden übergreifen und die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Abschlusses erhöhen.

An Tagen, an denen du dich nicht in Bestform fühlst, ist es besser, deinen Kundenbesuch zu verschieben. Du läufst Gefahr, deine mangelnde Energie auf den Kunden zu übertragen und den Verkauf zu gefährden.

Arbeite daran, dich selbst in eine positive Stimmung zu versetzen, bevor du mit Kunden interagierst.

Mit der richtigen Einstellung wird jeder Kundenbesuch zu einer Chance für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss.



Sales-Tipp No: 3 Profi des Zuhörens und Fragens

Fragen zu stellen und aufmerksam zuzuhören sind nicht nur Zeichen von Respekt und Wertschätzung, sondern auch effektive Werkzeuge im Verkaufsprozess.

Die Kunst des aktiven Zuhörens erfordert dabei mehr als bloßes Schweigen, während der Kunde spricht. Es geht darum, mit Empathie und Interesse auf die Worte des Kunden einzugehen, seine Aussagen zusammenzufassen und nachzufragen, ob du alles richtig verstanden hast. So stellst du sicher, dass du die wahren Bedürfnisse und Schmerzpunkte deines Kunden erfasst hast.

Es ist wie das Feinabstimmen eines Radios, um das Signal klar und deutlich zu empfangen.

Das Zusammenfassen des Gehörten ist dabei ein entscheidender Schritt. Durch Wiederholen der wichtigsten Punkte in deinen eigenen Worten demonstrierst du nicht nur, dass du aufmerksam zugehört hast, sondern ermöglichst auch eine Überprüfung deines Verständnisses. Falsche Annahmen oder Missverständnisse können so frühzeitig aufgedeckt und korrigiert werden.

Und schließlich, die Nachfrage: "Habe ich das richtig verstanden?" Diese einfache Frage zeigt, dass du dir sicher sein möchtest, dass du die Bedürfnisse des Kunden genau erfasst hast. Sie gibt dem Kunden die Möglichkeit, Unklarheiten zu klären, und vermittelt ihm das Gefühl, dass seine Meinung und Erfahrung geschätzt werden.

Verwandle jedes Verkaufsgespräch in ein Kundengespräch.

Höre aktiv zu, fasse zusammen und frage nach, um sicherzustellen, dass du den Kunden wirklich verstehst. So wirst du nicht nur als aufmerksamer Zuhörer wahrgenommen, sondern auch als kompetenter und vertrauenswürdiger Verkäufer. Denn indem du zeigst, dass du die Bedürfnisse deines Kunden ernst nimmst, steigert du die Wahrscheinlichkeit, dass er gerne mit dir Geschäfte macht.



Sales-Tipp No: 4 Nie wieder Kalt-Akquisition

Für viele ist das Thema Akquisition ein Greuel. Deshalb ist ein wichtiger Bestandteil meiner Strategie das Empfehlungsmarketing. Es geht nicht nur darum, Kunden zufrieden zu stellen, sondern sie so zu begeistern, dass sie selbst zu Markenbotschaftern werden. Sie können in ihrem Netzwerk von ihren positiven Erfahrungen mit deinem Unternehmen erzählen und so auf natürliche Weise neue Kunden für dich gewinnen.

Diese Art der Mundpropaganda ist unschätzbar wertvoll. Empfehlungen von vertrauten Personen haben oft mehr Einfluss als jede andere Art von Werbung. Wenn jemand, dem wir vertrauen, uns ein Produkt oder eine Dienstleistung empfiehlt, neigen wir dazu, diese Empfehlung sehr ernst zu nehmen.

Um Empfehlungsmarketing effektiv zu nutzen, solltest du proaktiv werden. Bitte zufriedene Kunden immer aktiv um Empfehlungen. Wenn ein Kunde eine positive Erfahrung mit deiner Leistung gemacht hat, könnte er bereit sein, diese Erfahrung in seinem sozialen Netzwerk zu teilen.

Wenn du im B2B arbeitest, frage ebenfalls nach jedem erfolgreich abgeschlossenen Auftrag nach Empfehlungen – es sind die besten Door-Opener mit Vertrauensvorschuss. Vorstände kennen Vorstände, Geschäftsführer kennen Geschäftsführer, Personaler kennen Personaler usw. usf.!

Stelle sicher, dass das Bitten um Empfehlungen zu einem standardmäßigen Teil deiner Interaktionen mit Kunden wird. So kannst du eine stetige Flut von Empfehlungen erzeugen, die dich mit potenziellen neuen Kunden in Kontakt bringen.

"Organisches Kundenwachstum"



Sales-Tipp No: 5 Ein unvergleichliches, unwiderstehliches Angebot

"Gewähre niemals Rabatte"

Dein Kunde ist nicht daran interessiert, wie viele Stunden du in deine Arbeit steckst. Was zählt, ist der Mehrwert, den deine Leistung für ihn bringt. Diesen Mehrwert hervorzuheben, anstatt nur deine Arbeitszeit zu verkaufen, ist der Schlüssel zur Eliminierung der Vergleichbarkeit.

Anstatt also Stunden- oder Tagessätze anzubieten, konzentriere dich auf das, was dein Kunde wirklich will - Lösungen für seine Probleme. Zeige ihm, wie dein Angebot ihm hilft, Kosten zu sparen, Effizienz zu steigern, Einnahmen zu erhöhen oder seinem Problem zu entkommen.

Betone wie viel Geld dein Kunde durch Effizienzsteigerung sparen könnte oder wie viel zusätzliche Einnahmen das Unternehmen generieren könnte. Dein Ziel ist es, deine Leistung als Investition darzustellen, die sich auszahlt, und nicht als Kostenpunkt. Erstelle ein einzigartiges Wertversprechen, das den Mehrwert betont, den du lieferst, und du machst dein Angebot unwiderstehlich!

Tappe auch nicht in die Rabattspirale. Auf den ersten Blick mögen Rabatte wie eine gute Strategie aussehen, um mehr Verkäufe zu erzielen, aber sie können tatsächlich mehr schaden als nutzen. Durch die Gewährung von Rabatten senkst du den Wert deiner Leistungen und erziehst deine Kunden dazu, auf weitere Preisnachlässe zu warten.

Stattdessen konzentriere dich darauf, den Wert deiner Angebote zu steigern. Zeige deinen Kunden, dass deine Leistungen ihren Preis wert sind, indem du auf ihre einzigartigen Vorteile und den Mehrwert hinweist, den sie bieten.



Wenn ein Kunde nach einem Rabatt fragt, biete stattdessen zusätzlichen Wert an. Dies könnte in Form von zusätzlichen Features, Serviceleistungen oder Produkten sein, die den Kunden dazu verleiten, den vollen Preis zu zahlen.

Denke daran, dass dein Preis ein Spiegelbild deiner Qualität und des von dir gelieferten Werts ist. Lass deine Preise den Wert widerspiegeln, den du bietest, und halte daran fest.

Zum Abschluss möchte ich noch einen letzten Gedanken aufgreifen. Der Verkauf beginnt nach dem Verkauf! Viele Verkäufer denken, dass ihre Arbeit mit dem Abschluss des Geschäfts erledigt ist. Die Wahrheit ist jedoch, dass der eigentliche Verkauf erst danach beginnt.

Kundenbindung und After-Sales-Service sind genauso wichtig wie der ursprüngliche Verkauf.

Indem du weiterhin einen hervorragenden Service bietest und deine Kundenbetreuung aufrecht erhältst, kannst du langfristige Beziehungen aufbauen und die Zufriedenheit deiner Kunden sicherstellen. Zufriedene Kunden sind nicht nur treue Kunden, sondern auch deine besten Markenbotschafter.

Zusätzlich zu den Vorteilen der Kundenbindung, kann eine hervorragende After-Sales-Betreuung auch dazu führen, dass deine Kunden für zusätzliche Produkte oder Dienstleistungen zu dir zurückkehren. Das Up-Selling und Cross-Selling von Produkten oder Dienstleistungen kann eine wichtige Einnahmequelle sein.

Betrachte den Verkaufsprozess als eine laufende Beziehung, nicht als eine einmalige Transaktion.

Pflege diese Beziehung sorgfältig und du wirst den wahren Wert einer erfolgreichen Verkaufsstrategie entdecken.

Nun sind wir schon am Ende der fünf Schritte zum Verkaufserfolg - aber das ist nur der Anfang. Um diese Techniken zu meistern und sie in die Praxis gekonnt umzusetzen, braucht es tiefere Anleitung und Praxiserfahrung.

Deshalb lade ich dich ein, dich für meinen interaktiven **SMarketing-Workshop** (Sales & Marketing) in meiner Akademie zu bewerben.

Es ist ein außergewöhnliches Erfolgsformat, was es in dieser Form wohl kein zweites Mal gibt. Mehr wird allerdings nicht verraten. Du bekommst die Möglichkeit, diese Strategien und Methoden in einer umfassenden, praktischen und interaktiven Umgebung zu vertiefen. Mit einem engagierten Spitzen-Team von Vertriebsprofis an deiner Seite kannst du deine Fähigkeiten schärfen, von realen Erfahrungen lernen und deine Verkaufsstrategien optimieren.

In meiner Akademie biete ich eine Vielzahl von Kursen und Workshops an, die speziell darauf ausgelegt sind, dir dabei zu helfen, diese fünf Schritte zu verinnerlichen und sie effektiv in deinen Verkaufsprozess zu integrieren. Unabhängig von deinem Erfahrungsstand werden meine Kurse dir die Möglichkeit bieten, deine Verkaufsfähigkeiten auf die nächste Stufe zu heben.

Wenn du Interesse hast, habe ich zwei Geschenke für dich:



30 Minuten meiner Zeit für deine individuellen Fragen

Buche dir gerne über meinen Kalender einen Zeit-Slot deiner Wahl.

Her mit dem persönlichen Gespräch: <https://calendly.com/marion-masholder/>



Downloade dir meinen Gesprächsleitfaden

Her mit dem Whitepaper: <https://www.marion-masholder.de/events/workshops/>



Mach den ersten Erfolgsschritt und sichere dir noch heute deine Geschenke!
Ich wünsche dir viel Erfolg und freue mich auf dich!



Deine Marion

